Министерство образования Иркутской области
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение Иркутской области
«Иркутский авиационный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
и.о. директора
ГБПОУИО «ИАТ»
_____/Коробкова Е.А.
«29» мая 2020 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОГСЭ.03 Психология общения

специальности

09.02.07 Информационные системы и программирование

Иркутск, 2020

Рассмотрена
цикловой комиссией
ОГСЭ протокол №9 от
07.05.2020 г.

Председатель ЦК


/О.В. Жаворонкова
/

№	Разработчик ФИО
1	Коробкина Татьяна Григорьевна

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Область применения фонда оценочных средств (ФОС)

ФОС по дисциплине является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 09.02.07 Информационные системы и программирование

1.2. Место дисциплины в структуре ППССЗ:

ОГСЭ.00 Общий гуманитарный и социально-экономический цикл.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины обучающийся должен	№ дидактической единицы	Формируемая дидактическая единица
Знать	1.1	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
	1.2	основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;
	1.3	возможные траектории профессионального развития и самообразования
	1.4	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности
	1.5	сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей
	1.6	значимость профессиональной деятельности по профессии (специальности)
Уметь	2.1	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте
	2.2	анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части
	2.3	определять этапы решения задачи
	2.4	выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы

	2.5	составить план действия
	2.6	определить необходимые ресурсы
	2.7	реализовать составленный план
	2.8	оценивать результат и последствия своих действий
	2.9	определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
	2.10	организовывать работу коллектива и команды
	2.11	взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности
	2.12	описывать значимость своей профессии (специальности)

1.4. Формируемые компетенции:

ОК.1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам
ОК.2 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК.3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК.4 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК.6 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

2. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

2.1 Текущий контроль (ТК) № 1

Тема занятия: 2.1.4.Коммуникативный практикум: тестирование на выявление оценки коммуникативных и организаторских способностей.

Метод и форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Вид контроля: письменная контрольная работа

Дидактическая единица: 1.1 актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить

Занятие(-я):

1.1.1.Введение.Общие представления о дисциплине "Психология общения": назначение дисциплины, основные понятия. Роль общения в профессиональной деятельности человека.

Задание №1

Сформулировать основные понятия дисциплины "Психология общения": 1. "общение", 2. "перцепция", 3."личность", 4."конфликт".

Оценка	***Показатели оценки***
3	Сформулированы 2 из 4 основных понятий дисциплины: Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. Перцепция - процесс приема и преобразования информации с помощью органов чувств Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль. Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.

4	Сформулированы 3 из 4 основных понятий дисциплины: Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. Перцепция - процесс приема и преобразования информации с помощью органов чувств Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль. Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.
5	Сформулированы 4 из 4 основных понятий дисциплины: Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. Перцепция - процесс приема и преобразования информации с помощью органов чувств Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль. Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.

Дидактическая единица: 1.3 возможные траектории профессионального развития и самообразования

Занятие(-я):

1.1.2.Методы психологии общения (эксперимент, наблюдение, беседа).

2.1.2.Основные уровни общения.

Задание №1

Перечислить основные и дополнительные методы изучения процесса общения

Оценка	***Показатели оценки***

3	Перечислены 2 из 4 методов изучения процесса общения Основные методы: 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3.Беседа Дополнительные методы: 1.Тест
4	Перечислены 3 из 4 методов изучения процесса общения Основные методы: 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3.Беседа Дополнительные методы: 1.Тест
5	Перечислены 4 из 4 методов изучения процесса общения Основные методы: 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3.Беседа Дополнительные методы: 1.Тест

Задание №2

Перечислить и дать характеристику уровням общения в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".

Оценка	***Показатели оценки***
3	Перечислены 4 из 7 уровней общения без характеристики каждому из перечисленных уровней. 1.Конвенциональный 2. Примитивный уровни общения. 3. Манипулятивный уровень общения. 4. Деловой уровень общения. 5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) 6. Игровой уровень общения. 7. Духовный уровень общения.

4	Перечислены 4 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней. 1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплен уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту 2. Примитивный уровнь - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий . 3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей. 4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности. 5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись. 6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья. 7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.

5	Перечислены 6-7 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней. 1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплен уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту 2. Примитивный уровнь - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий . 3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей. 4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности. 5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись. 6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья. 7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.

Дидактическая единица: 1.6 значимость профессиональной деятельности по профессии (специальности)

Занятие(-я):

1.1.1.Введение.Общие представления о дисциплине "Психология общения": назначение дисциплины, основные понятия. Роль общения в профессиональной деятельности человека.

Задание №1

Перечислить важные качества личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО)

Оценка	***Показатели оценки***

3	Перечислены 3-4 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО) 1. аналитический ум; 2. коммуникабельность; 3.способность работать с группами людей; 4. умение создать конструктивное взаимодействие IT-специалистов; 5.ответственность; 6. дисциплинированность; 7. внимание к деталям;
4	Перечислены 5 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО) 1. аналитический ум; 2. коммуникабельность; 3.способность работать с группами людей; 4. умение создать конструктивное взаимодействие IT-специалистов; 5.ответственность; 6. дисциплинированность; 7. внимание к деталям;
5	Перечислены 6-7 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО) 1. аналитический ум; 2. коммуникабельность; 3.способность работать с группами людей; 4. умение создать конструктивное взаимодействие IT-специалистов; 5.ответственность; 6. дисциплинированность; 7. внимание к деталям;

Дидактическая единица: 2.10 организовывать работу коллектива и команды

Занятие(-я):

1.1.3.Социально-психологическая игра "Кораблекрушение"

Задание №1

Перечислить основные правила, необходимые для организации работы в команде

Оценка	***Показатели оценки***

3	Перечислены 2-3 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде 1. Решения принимать совместно 2. Не давить своим авторитетом. 3. Контролировать свои эмоции 4. Спокойно воспринимать критику 5. Умело распределять обязанности 6. Строго придерживаться плана.
4	Перечислены 4-5 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде 1. Решения принимать совместно 2. Не давить своим авторитетом. 3. Контролировать свои эмоции 4. Спокойно воспринимать критику 5. Умело распределять обязанности 6. Строго придерживаться плана.
5	Перечислены 6 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде 1. Решения принимать совместно 2. Не давить своим авторитетом. 3. Контролировать свои эмоции 4. Спокойно воспринимать критику 5. Умело распределять обязанности 6. Строго придерживаться плана.

Дидактическая единица: 2.11 взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности

Занятие(-я):

2.1.3.Тренинг "общаться-это просто".

Задание №1

Перечислить задачи, решаемые на начальном этапе беседы:

Оценка	***Показатели оценки***
3	Перечислены 2-3 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы: 1. Установление контакта с собеседником. 2. Создание благоприятной атмосферы для беседы. 3. Привлечение внимания к цели и темы разговора. 4. Пробуждение интереса собеседника. 5. Принятие решения.

4	Перечислены 4 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы: 1. Установление контакта с собеседником. 2. Создание благоприятной атмосферы для беседы. 3. Привлечение внимания к цели и темы разговора. 4. Пробуждение интереса собеседника. 5. Принятие решения.
5	Перечислены 5 задач из 5, решаемые на начальном этапе беседы: 1. Установление контакта с собеседником. 2. Создание благоприятной атмосферы для беседы. 3. Привлечение внимания к цели и темы разговора. 4. Пробуждение интереса собеседника. 5. Принятие решения.

2.2 Текущий контроль (ТК) № 2

Тема занятия: 3.1.4.Тренинг "Барьеры в общении"
Метод и форма контроля: Контрольная работа (Опрос)
Вид контроля: письменная контрольная работа
Дидактическая единица: 1.2 основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;
Занятие(-я):
2.1.1.Психологическая характеристика общения (понятие общения, цели, функции и виды общения).
2.2.1.Виды, правила и техники слушания.
3.1.1.Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).Невербальная коммуникация (способы невербального общения). Барьеры в общении.
Задание №1
Классифицировать виды общения: а) по средствам; б) по содержанию; в) по опосредованности.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Раскрыта классификация 1 из 3 представленных видов общения. По средствам: вербальное и невербальное. По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное. По опосредованности: прямое и косвенное, непосредственное и опосредствованное

4	Раскрыта классификация 2 из 3 представленных видов общения. По средствам: вербальное и невербальное. По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное. По опосредованности: прямое и косвенное, непосредственное и опосредствованное
5	Раскрыта классификация 3 из 3 представленных видов общения. По средствам: вербальное и невербальное. По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное. По опосредованности: прямое и косвенное, непосредственное и опосредствованное

Задание №2

Дать характеристику следующим видам слушания: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Дана характеристика 1 виду слушания из 3: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое. 1. Рефлексивное слушание - активное, представляет процесс расшифровки смысла сообщения с помощью техник выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование. 2. Нерефлексивное слушание - пассивное, умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями. 3. Эмпатическое слушание - умение, которое озволяет переживать те чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его.
4	Дана характеристика 2 видам слушания из 3: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое. 1. Рефлексивное слушание - активное, представляет процесс расшифровки смысла сообщения с помощью техник выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование. 2. Нерефлексивное слушание - пассивное, умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями. 3. Эмпатическое слушание - умение, которое озволяет переживать те чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его.

5	Дана характеристика 3 видам слушания из 3: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое. 1. Рефлексивное слушание - активное, представляет процесс расшифровки смысла сообщения с помощью техник выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование. 2. Нерефлексивное слушание - пассивное, умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями. 3. Эмпатическое слушание - умение, которое озволяет переживать те чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его.

Задание №3

Раскрыть следующие техники активного слушания: выяснение, перефразирование, резюмирование.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Раскрыта 1 теника активного слушания из 3 1. выяснение - представляет собой обращение к говорящему за уточнениями при помощи ключевых фраз типа: «Я не понял», «Что вы имеете в виду?, «Пожалуйста, уточним это» и т. п. 2. Перефразирование - это краткое повторение сказанного.Собственная формулировка сообщения говорящего для проверки его точности. Ключевые фразы: «Как я понял вас...», «Вы думаете, что...», «По вашему мнению...» 3. Резюмирование - подытоживание основных идей и чувств говорящего, для чего используются фразы: «Вашими основными идеями, как я понял, являются...», «Если теперь подытожить сказанное вами, то...»

4	Раскрыты 2 теники активного слушания из 3 1. выяснение - представляет собой обращение к говорящему за уточнениями при помощи ключевых фраз типа: «Я не понял», «Что вы имеете в виду?, «Пожалуйста, уточним это» и т. п. 2. Перефразирование - это краткое повторение сказанного.Собственная формулировка сообщения говорящего для проверки его точности. Ключевые фразы: «Как я понял вас...», «Вы думаете, что...», «По вашему мнению...» 3. Резюмирование - подытоживание основных идей и чувств говорящего, для чего используются фразы: «Вашими основными идеями, как я понял, являются...», «Если теперь подытожить сказанное вами, то...»
5	Раскрыты 3 теники активного слушания из 3 1. выяснение - представляет собой обращение к говорящему за уточнениями при помощи ключевых фраз типа: «Я не понял», «Что вы имеете в виду?, «Пожалуйста, уточним это» и т. п. 2. Перефразирование - это краткое повторение сказанного.Собственная формулировка сообщения говорящего для проверки его точности. Ключевые фразы: «Как я понял вас...», «Вы думаете, что...», «По вашему мнению...» 3. Резюмирование - подытоживание основных идей и чувств говорящего, для чего используются фразы: «Вашими основными идеями, как я понял, являются...», «Если теперь подытожить сказанное вами, то...»

Задание №4

Дать характеристику видам барьерам общения в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения":фонетический, семантический, стилистический

Оценка	***Показатели оценки***

3	Дана характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики. **1. Фонетический** барьер связан с недостатками речи, к которым относятся: слишком тихая речь, слишком быстрая речь: слишком монотонная речь,заметные паузы: «э...э», «ну», «известно», проглатывание слов: **2. Семантический** барьер - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей. **3. Стилистический барьер** возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стиль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает:когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь; при наличии жаргонов и сленгов; при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения; когда логика рассуждения либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.

4	Даны характеристики 2 из 3 видов барьеров в общении **1. Фонетический** барьер связан с недостатками речи, к которым относятся: слишком тихая речь, слишком быстрая речь: слишком монотонная речь,заметные паузы: «э...э», «ну», «известно», проглатывание слов: **2. Семантический** барьер - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей. **3. Стилистический барьер** возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стиль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает:когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь; при наличии жаргонов и сленгов; при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения; когда логика рассуждения либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.

5	Даны характеристики 3 из 3 видов барьеров в общении **1. Фонетический** барьер связан с недостатками речи, к которым относятся: слишком тихая речь, слишком быстрая речь: слишком монотонная речь,заметные паузы: «э...э», «ну», «известно», проглатывание слов: **2. Семантический** барьер - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей. **3. Стилистический барьер** возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стиль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает:когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь; при наличии жаргонов и сленгов; при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения; когда логика рассуждения либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.

Дидактическая единица: 1.4 психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности

Занятие(-я):

3.1.2.Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения).Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция.

Задание №1

Дать характеристику типам взаимодействия: кооперация, конкуренция и конфликт

Оценка	***Показатели оценки***
3	Дана характеристика 1 типу взаимодействия из 3 *1. Кооперация* – координация единичных сил участников. 2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения 3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.

4	Дана характеристика 2 типам взаимодействия из 3 *1. Кооперация* – координация единичных сил участников. 2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения 3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.
5	Дана характеристика 3 типам взаимодействия из 3 *1. Кооперация* – координация единичных сил участников. 2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения 3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.

Дидактическая единица: 2.1 распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте

Занятие(-я):

2.2.3.Деловая игра "Активное слушание".

Задание №1

Прочитайте.

На совещании при директоре, на котором находилось 11 сотрудников, обсуждали вопрос о невыполнении некоторых пунктов плана.Сотрудники Максим Анатольевич и Олеся Илларионовна, докладывали, что из-за нехватки средств невозможно было выполнить запланированную работу. Директор предприятия, Иван Петрович, не сдерживая негативных эмоций и не слушая, то что пытались сказать подчиненные начал повышать голос на сотрудников, обвиняя их в том, что именно они виноваты в случившемся и что из-за того, что подчиненные безответственные и ленивые, предприятие лишилось определенного дохода.

Выявите и запишите ошибки, которые допустил директор, опираясь на знания о критике в деловой беседе.

Оценка	***Показатели оценки***

3	Выявлены и записаны не менее 2 ошибок из 4, которые допустил директор 1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать; 2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы. 3. Оказано психологическое давление. 4. Директор критикует личность человека.Рразговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.
4	Выявлены и записаны не менее 3 ошибок из 4, которые допустил директор 1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать; 2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы. 3. Оказано психологическое давление. 4. Директор критикует личность человека.Рразговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.
5	Выявлены и записаны 4 ошибки из 4, которые допустил директор 1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать; 2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы. 3. Оказано психологическое давление. 4. Директор критикует личность человека.Рразговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.

Дидактическая единица: 2.2 анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части

Занятие(-я):

2.2.3.Деловая игра "Активное слушание".

Задание №1

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от

манипуляций.

Способы манипуляции	**Способы защиты**
1. Навязывание роли.	А) Подумайте: «А мое ли это дело?»
2. Вас делают «другом».	Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
3. Доброжелатель.	В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
4. «Дружим против общего врага».	Г) *Не проявлять дружеского участия*
5. Вас делают соратником по общему делу.	Д) *Отказ от роли*
6. Туманные намеки.	Е*) «Заезженная пластинка»*.
7. Берет измором.	Ж) *Не быть откровенным* с человеком, которого вы не считаете другом

Оценка	***Показатели оценки***
3	Установлено соответствие 3 способов манипуляции и 3 способов защиты из 7 представленных: 1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е
	Способы манипуляции — **Способы защиты**
	1. Навязывание роли. — *Отказ от роли*
	2. Вас делают «другом». — *Не проявлять дружеского участия*
	3. Доброжелатель. — *Не быть откровенным* с человеком, которого вы не считаете другом
	4. «Дружим против общего врага». — Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
	5. Вас делают соратником по общему делу. — Подумайте: «А мое ли это дело?»
	6. Туманные намеки. — Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
	7. Берет измором. — *«Заезженная пластинка»*.

<table>
<tr><td>4</td><td>Установлено соответствие 5 способов манипуляции и 5 способов защиты из 7 представленных.
1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е
Способы манипуляции — Способы защиты
1. Навязывание роли. — Отказ от роли
2. Вас делают «другом». — Не проявлять дружеского участия
3. Доброжелатель. — Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом
4. «Дружим против общего врага». — Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
5. Вас делают соратником по общему делу. — Подумайте: «А мое ли это дело?»
6. Туманные намеки. — Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
7. Берет измором. — «Заезженная пластинка».</td></tr>
<tr><td>5</td><td>Установлено соответствие 7 способов манипуляции и 7 способов защиты из 7 представленных.
1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е
Способы манипуляции — Способы защиты
1. Навязывание роли. — Отказ от роли
2. Вас делают «другом». — Не проявлять дружеского участия
3. Доброжелатель. — Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом
4. «Дружим против общего врага». — Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
5. Вас делают соратником по общему делу. — Подумайте: «А мое ли это дело?»
6. Туманные намеки. — Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
7. Берет измором. — «Заезженная пластинка».</td></tr>
</table>

2.3 Текущий контроль (ТК) № 3

Тема занятия: 4.1.4.Кодекс будущего специалиста

Метод и форма контроля: Творческая работа (доклад, презентация) (Опрос)
Вид контроля: Публичная защита творческой работы и защитить публично.
Дидактическая единица: 2.12 описывать значимость своей профессии (специальности)
Занятие(-я):
4.1.3.Деловое общение.Виды делового общения.Методы проведения деловых переговоров.

Задание №1
Составить кодекс или портрета будущего специалиста.

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2
Составить кодекс или портрета будущего специалиста.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Есть замечания по трем- четырем из перечисленных показателей: - четкое изложение сути поставленной задачи - объем предоставленного материала - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме. - умение отстаивать свою позицию публично. - защита кодекса публично
4	Есть замечания по одному- двум из перечисленных показателей: - четкое изложение сути поставленной проблемы - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме. - защита кодекса публично - умение отстаивать свою позицию публично.

5	1. Нет замечаний по перечисленным показателям: - четкое изложение сути поставленной проблемы - объем предоставленного материала - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме. - защита кодекса публично - умение отстаивать свою позицию публично.

Дидактическая единица: 2.7 реализовать составленный план

Занятие(-я):

4.1.3.Деловое общение.Виды делового общения.Методы проведения деловых переговоров.

Задание №1

Составить план кодекса специалиста, опираясь на следующие 4 показателя (не менее 5 пунктов в каждом показателе):

1. Личностные качества специалиста
2. Профессиональные компетенции специалиста
3. Этические нормы
4. Правила профессионального поведения

Креативность приветствуется.

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2

Составить план кодекса специалиста, опираясь на следующие 4 показателя (не менее 5 пунктов в каждом показателе):

1. Личностные качества специалиста
2. Профессиональные компетенции специалиста
3. Этические нормы
4. Правила профессионального поведения

Креативность приветствуется.

Оценка	***Показатели оценки***

3	Составлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя.В каждом показателе не менее 2 пунктов. 1. Личностные качества специалиста 2. Профессиональные компетенции специалиста 3. Этические нормы 4. Правила профессионального поведения
4	Составлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя.В каждом показателе не менее 3-4 пунктов. 1. Личностные качества специалиста 2. Профессиональные компетенции специалиста 3. Этические нормы 4. Правила профессионального поведения
5	оставлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя.В каждом показателе не менее 5 пунктов. 1. Личностные качества специалиста 2. Профессиональные компетенции специалиста 3. Этические нормы 4. Правила профессионального поведения

2.4 Текущий контроль (ТК) № 4

Тема занятия: 5.1.1.Конфликт, как особая форма взаимодействия (определение конфликта, классификация, причины). Особенности конфликта (структура). Типы конфликтных личностей.

Метод и форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Вид контроля: Письменная контрольная работа

Дидактическая единица: 1.4 психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности

Занятие(-я):

4.1.2.Психологические типологии личности (по типу темперамента, конституционные типы, типология по Э.Берну,

Задание №1

Перечислить типы личности по типу темперамента.

Оценка	*Показатели оценки*
3	Перечислены 2 из 4 типов личности по типу темперамента: 1. Холерик 2. Сангвиник 3. Флегматик 4. Меланхолик

4	Перечислены 3 из 4 типов личности по типу темперамента: 1. Холерик 2. Сангвиник 3. Флегматик 4. Меланхолик
5	Перечислены 4 типа личности по типу темперамента из 4: 1. Холерик 2. Сангвиник 3. Флегматик 4. Меланхолик

Задание №2

Определить тип личности по типу темперамента по характерологическим особенностям:

1. Тип личности обладающий слабой нервной системой. Это означает, что такие люди с трудом переносят высокую нагрузку, быстро утомляются. У них чувствительная, ранимая психика. Соответствующие черты характера: тихий, сдержанный, замкнутый, медлительный, самоотверженный. Из всех четырех типов темперамента у них самая низкая самооценка. Очень преданные друзья. В дружбе и любви редко лидируют, подчиняются партнеру.
2. Тип личности относящийся к сильному неуравновешенному типу. Это означает, что люди данного типа темперамента могут выдерживать значительные психические нагрузки. Однако отличаются большой неустойчивостью и повышенной раздражительностью. Соответствующие черты характера: импульсивный, деятельный, упрямый, шумный, нетерпеливый. По природе общительны, легко идут на контакт. При этом, обожают лидировать и быть везде первыми.
3. Тип личности относящийся к сильному уравновешенному инертному типу темперамента. Инертность психических процессов означает, что таких людей тяжело вывести из равновесия. Но если его «завести», то быстро успокоить уже не получится. Правда, в основном, такие люди обладают ровным настроением и мало реагируют даже на сильные эмоциональные потрясения. Предпочитает ровные и спокойные отношения. Уживаются со всеми типами темперамента и постепенно идут вверх по карьерной лестнице.

Оценка	***Показатели оценки***

3	Определен 1 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке: 1. Меланхолик 2. Холерик 3. Флегматик
4	Определены 2 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке: 1. Меланхолик 2. Холерик 3. Флегматик
5	Определены 3 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке: 1. Меланхолик 2. Холерик 3. Флегматик

Дидактическая единица: 2.3 определять этапы решения задачи

Занятие(-я):

4.1.5.Деловая игра "Переговоры"

Задание №1

Перечислите этапы проведения деловых переговоров

Оценка	***Показатели оценки***
3	Обозначен 1 этап проведения деловых переговоров из 3: 1. Подготовка переговоров: 2. Процесс переговоров: 3. Достижение согласия:
4	Обозначены 2 этапа проведения деловых переговоров из 3: 1. Подготовка переговоров: 2. Процесс переговоров: 3. Достижение согласия:
5	Обозначены 3 этапа проведения деловых переговоров из 3: 1. Подготовка переговоров: 2. Процесс переговоров: 3. Достижение согласия:

Дидактическая единица: 2.4 выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы

Занятие(-я):

4.1.5.Деловая игра "Переговоры"

Задание №1

Перечислите 4 основных правила деловых переговоров.

Оценка	*Показатели оценки*
3	Перечислены 2 из 4 основных правила деловых переговоров: 1. Сбор информации 2. Составление плана переговоров 3. Контроль среды 4. Сдержанность при высказываниях противоположной стороной
4	Перечислены 3 из 4 основных правил деловых переговоров: 1. Сбор информации 2. Составление плана переговоров 3. Контроль среды 4. Сдержанность при высказываниях противоположной стороной
5	Перечислены 4 из 4 основных правил деловых переговоров: 1. Сбор информации 2. Составление плана переговоров 3. Контроль среды 4. Сдержанность при высказываниях противоположной стороной

Дидактическая единица: 2.5 составить план действия

Занятие(-я):

4.1.5.Деловая игра "Переговоры"

Задание №1

Составьте стандартный план этапа подготовки к деловым переговорам

Оценка	*Показатели оценки*

Задание №2

Составьте стандартный план этапа подготовки к деловым переговорам

Оценка	*Показатели оценки*

3	План составлен из 3 пунктов из 5 1. предварительный анализ участников переговоров, темы и ситуации; 2. определение задач переговоров 3. выбор стратегии и тактики ведения переговоров; -4.подготовка четкой программы действий -5. определение временных рамок
4	План составлен из 4 пунктов из 5 1. предварительный анализ участников переговоров, темы и ситуации; 2. определение задач переговоров 3. выбор стратегии и тактики ведения переговоров; -4.подготовка четкой программы действий -5. определение временных рамок
5	План составлен из 5 пунктов из 5 1. предварительный анализ участников переговоров, темы и ситуации; 2. определение задач переговоров 3. выбор стратегии и тактики ведения переговоров; -4.подготовка четкой программы действий -5. определение временных рамок

Дидактическая единица: 2.6 определить необходимые ресурсы

Занятие(-я):

4.1.5.Деловая игра "Переговоры"

Задание №1

Перечислите 5 навыков,необходимых для эффективного ведения деловых переговоров:

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2

Перечислите 5 навыков,необходимых для эффективного ведения деловых переговоров:

Оценка	***Показатели оценки***

3	Перечислены 3 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров 1. четко формулировать свои мысли, 2. находить убедительные аргументы, 3. задавать "правильные" вопросы, 4. "работать" с возражениями, 5. противостоять манипулированию со стороны партнера.
4	Перечислены 4 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров 1. четко формулировать свои мысли, 2. находить убедительные аргументы, 3. задавать "правильные" вопросы, 4. "работать" с возражениями, 5. противостоять манипулированию со стороны партнера.
5	Перечислены 5 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров 1. четко формулировать свои мысли, 2. находить убедительные аргументы, 3. задавать "правильные" вопросы, 4. "работать" с возражениями, 5. противостоять манипулированию со стороны партнера.

2.5 Текущий контроль (ТК) № 5

Тема занятия: 6.1.2.Деловая игра "Дебаты"

Метод и форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Вид контроля: письменная контрольная работа

Дидактическая единица: 1.5 сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей

Занятие(-я):

6.1.1.Деловой этикет в профессиональной деятельности.Мастерство публичного выступления

Задание №1

Перечислите виды ценностей в жизни человека

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2

Перечислите виды ценностей в жизни человека

Оценка	***Показатели оценки***

3	Перечислены 3 из 5 видов ценностей в жизни человека 1. Идеологические ценности. 2. Эмоциональные ценности. 3. Материальные ценности. 4. Витальные ценности. 5. Нравственные ценности.
4	Перечислены 4 из 5 видов ценностей в жизни человека 1. Идеологические ценности. 2. Эмоциональные ценности. 3. Материальные ценности. 4. Витальные ценности. 5. Нравственные ценности.
5	Перечислены 5 из 5 видов ценностей в жизни человека 1. Идеологические ценности. 2. Эмоциональные ценности. 3. Материальные ценности. 4. Витальные ценности. 5. Нравственные ценности.

Дидактическая единица: 2.8 оценивать результат и последствия своих действий

Занятие(-я):

3.1.4.Тренинг "Барьеры в общении"

4.1.5.Деловая игра "Переговоры"

Задание №1

Установите соответствие 4 барьеров взаимодействия и 4 причин их возникновения.

Барьеры взаимодействия	причины возникновения
1. Мотивационный барьер	А) Возникает, если один из партнеров совсем не разбирается в теме разговора
2. Барьер стилей общения	Б) Возникает тогда, когда взаимодействию с партнером мешает его нравственная позиция
3. Барьер некомпетентности	В) Возникает, если у партнеров разные причины вступления в контакт
4. Этический барьер	Г) Возникает тогда, когда взаимодействию партнеров мешает манера общения, которая зависит от характера, темперамента, мировоззрения и формируется под влиянием воспитания

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2

Установите соответствие 4 барьеров взаимодействия и 4 причин их возникновения.

Барьеры взаимодействия	причины возникновения
1. Мотивационный барьер	А) Возникает, если один из партнеров совсем не разбирается в теме разговора
2. Барьер стилей общения	Б) Возникает тогда, когда взаимодействию с партнером мешает его нравственная позиция
3. Барьер некомпетентности	В) Возникает, если у партнеров разные причины вступления в контакт
4. Этический барьер	Г) Возникает тогда, когда взаимодействию партнеров мешает манера общения, которая зависит от характера, темперамента, мировоззрения и формируется под влиянием воспитания

Оценка	***Показатели оценки***
3	Установлено соответствие 2 барьеров взаимодействия с 2 причинами их возникновения: 1-В 2- Г 3- А 4- Б
4	Установлено соответствие 3 барьеров взаимодействия с 3 причинами их возникновения: 1-В 2- Г 3- А 4- Б
5	Установлено соответствие 3 барьеров взаимодействия с 3 причинами их возникновения: 1-В 2- Г 3- А 4- Б

Дидактическая единица: 2.9 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования

Занятие(-я):

2.1.4.Коммуникативный практикум: тестирование на выявление оценки

коммуникативных и организаторских способностей.
4.1.3.Деловое общение.Виды делового общения.Методы проведения деловых переговоров.
5.1.2.Стратегии (способы) поведения в конфликте.

Задание №1

Примените стратегии поведения (приспособление, компромисс, сотрудничество, соперничество, избегание) к данной конфликтной ситуации. Пропишите как будут действовать участники ситуации с позиции каждой стратегии поведения. (Девушка Маша, 16 лет, договорилась идти на дискотеку с друзьями (подругами) по случаю дня рождения. А мама говорит: «никуда ты не пойдешь на ночь глядя, маленькая еще!»).
Выберите, запишите наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации. Аргументируйте свой ответ.

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2

Примените стратегии поведения (приспособление, компромисс, сотрудничество, соперничество, избегание) к данной конфликтной ситуации. Пропишите как будут действовать участники ситуации с позиции каждой стратегии поведения. (Девушка Маша, 16 лет, договорилась идти на дискотеку с друзьями (подругами) по случаю дня рождения. А мама говорит: «никуда ты не пойдешь на ночь глядя, маленькая еще!»).
Выберите, запишите наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации. Аргументируйте свой ответ.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Применены правильно в соответствии с вариантами 2 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.

4	Применены правильно в соответствии с вариантами 4 из 5стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.
5	Применены правильно в соответствии с вариантами 4 из 5стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома

Дидактическая единица: 2.12 описывать значимость своей профессии (специальности)

Занятие(-я):

4.1.4.Кодекс будущего специалиста

Задание №1

перечислить 5 должностей, котрые могут занимать выпускники по выбранной специальности

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2

перечислить 5 должностей, котрые могут занимать выпускники по выбранной специальности

Оценка	***Показатели оценки***

3	Перечислены 3 должности из 6 •Программист •Специалист по тестированию в области информационных технологий •Администратор баз данных •Специалист по информационным ресурсам •Специалист по информационным системам •Интернет-разработчик
4	Перечислены 4-5 должности из 6 •Программист •Специалист по тестированию в области информационных технологий •Администратор баз данных •Специалист по информационным ресурсам •Специалист по информационным системам •Интернет-разработчик
5	Перечислены 6 должностей из 6 •Программист •Специалист по тестированию в области информационных технологий •Администратор баз данных •Специалист по информационным ресурсам •Специалист по информационным системам •Интернет-разработчик

3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

№ семестра	Вид промежуточной аттестации
7	Дифференцированный зачет

Дифференцированный зачет может быть выставлен автоматически по результатам текущих контролей
Текущий контроль №1
Текущий контроль №2
Текущий контроль №3
Текущий контроль №4
Текущий контроль №5

Метод и форма контроля: Письменный опрос (Опрос)
Вид контроля: По выбору выполнить 2 теоретических и одно практическое задание.
Дидактическая единица для контроля:
1.1 актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
Задание №1 (из текущего контроля)
Сформулировать основные понятия дисциплины "Психология общения": 1. "общение", 2. "перцепция", 3."личность", 4."конфликт".

Оценка	*Показатели оценки*
3	Сформулированы 2 из 4 основных понятий дисциплины: Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. Перцепция - процесс приема и преобразования информации с помощью органов чувств Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль. Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.

4	Сформулированы 3 из 4 основных понятий дисциплины: Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. Перцепция - процесс приема и преобразования информации с помощью органов чувств Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль. Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.
5	Сформулированы 4 из 4 основных понятий дисциплины: Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. Перцепция - процесс приема и преобразования информации с помощью органов чувств Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль. Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.

Дидактическая единица для контроля:

1.2 основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;

Задание №1 (из текущего контроля)

Классифицировать виды общения: а) по средствам; б) по содержанию; в) по опосредованности.

Оценка	***Показатели оценки***

3	Раскрыта классификация 1 из 3 представленных видов общения. По средствам: вербальное и невербальное. По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное. По опосредованности: прямое и косвенное, непосредственное и опосредствованное
4	Раскрыта классификация 2 из 3 представленных видов общения. По средствам: вербальное и невербальное. По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное. По опосредованности: прямое и косвенное, непосредственное и опосредствованное
5	Раскрыта классификация 3 из 3 представленных видов общения. По средствам: вербальное и невербальное. По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное. По опосредованности: прямое и косвенное, непосредственное и опосредствованное

Дидактическая единица для контроля:

1.3 возможные траектории профессионального развития и самообразования

Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислить основные и дополнительные методы изучения процесса общения

Оценка	***Показатели оценки***
3	Перечислены 2 из 4 методов изучения процесса общения Основные методы: 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3.Беседа Дополнительные методы: 1.Тест
4	Перечислены 3 из 4 методов изучения процесса общения Основные методы: 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3.Беседа Дополнительные методы: 1.Тест

5	Перечислены 4 из 4 методов изучения процесса общения Основные методы: 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3.Беседа Дополнительные методы: 1.Тест

Дидактическая единица для контроля:

1.4 психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности

Задание №1 (из текущего контроля)

Дать характеристику типам взаимодействия: кооперация, конкуренция и конфликт

Оценка	***Показатели оценки***
3	Дана характеристика 1 типу взаимодействия из 3 *1. Кооперация* – координация единичных сил участников. 2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения 3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.
4	Дана характеристика 2 типам взаимодействия из 3 *1. Кооперация* – координация единичных сил участников. 2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения 3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.

5	Дана характеристика 3 типам взаимодействия из 3 *1. Кооперация* – координация единичных сил участников. 2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения 3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.

Дидактическая единица для контроля:

1.5 сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей

Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислите виды ценностей в жизни человека

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2 (из текущего контроля)

Перечислите виды ценностей в жизни человека

Оценка	***Показатели оценки***
3	Перечислены 3 из 5 видов ценностей в жизни человека 1. Идеологические ценности. 2. Эмоциональные ценности. 3. Материальные ценности. 4. Витальные ценности. 5. Нравственные ценности.
4	Перечислены 4 из 5 видов ценностей в жизни человека 1. Идеологические ценности. 2. Эмоциональные ценности. 3. Материальные ценности. 4. Витальные ценности. 5. Нравственные ценности.
5	Перечислены 5 из 5 видов ценностей в жизни человека 1. Идеологические ценности. 2. Эмоциональные ценности. 3. Материальные ценности. 4. Витальные ценности. 5. Нравственные ценности.

Дидактическая единица для контроля:

1.6 значимость профессиональной деятельности по профессии (специальности)

Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислить важные качества личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО)

Оценка	***Показатели оценки***
3	Перечислены 3-4 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО) 1. аналитический ум; 2. коммуникабельность; 3.способность работать с группами людей; 4. умение создать конструктивное взаимодействие IT-специалистов; 5.ответственность; 6. дисциплинированность; 7. внимание к деталям;
4	Перечислены 5 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО) 1. аналитический ум; 2. коммуникабельность; 3.способность работать с группами людей; 4. умение создать конструктивное взаимодействие IT-специалистов; 5.ответственность; 6. дисциплинированность; 7. внимание к деталям;
5	Перечислены 6-7 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО) 1. аналитический ум; 2. коммуникабельность; 3.способность работать с группами людей; 4. умение создать конструктивное взаимодействие IT-специалистов; 5.ответственность; 6. дисциплинированность; 7. внимание к деталям;

Дидактическая единица для контроля:

2.1 распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте

Задание №1 (из текущего контроля)

Прочитайте.

На совещании при директоре, на котором находилось 11 сотрудников, обсуждали вопрос о невыполнении некоторых пунктов плана.Сотрудники Максим Анатольевич и Олеся Илларионовна, докладывали, что из-за нехватки средств невозможно было выполнить запланированную работу. Директор предприятия, Иван Петрович, не сдерживая негативных эмоций и не слушая, то что пытались сказать подчиненные начал повышать голос на сотрудников, обвиняя их в том, что именно они виноваты в случившемся и что из-за того, что подчиненные безответственные и ленивые, предприятие лишилось определенного дохода.

Выявите и запишите ошибки, которые допустил директор, опираясь на знания о критике в деловой беседе.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Выявлены и записаны не менее 2 ошибок из 4, которые допустил директор 1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать; 2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы. 3. Оказано психологическое давление. 4. Директор критикует личность человека.Рразговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.
4	Выявлены и записаны не менее 3 ошибок из 4, которые допустил директор 1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать; 2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы. 3. Оказано психологическое давление. 4. Директор критикует личность человека.Рразговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.

5	Выявлены и записаны 4 ошибки из 4, которые допустил директор 1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать; 2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы. 3. Оказано психологическое давление. 4. Директор критикует личность человека.Рразговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.

Дидактическая единица для контроля:

2.2 анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части

Задание №1 (из текущего контроля)

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от манипуляций.

Способы манипуляции	**Способы защиты**
1. Навязывание роли.	А) Подумайте: «А мое ли это дело?»
2. Вас делают «другом».	Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
3. Доброжелатель.	В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
4. «Дружим против общего врага».	Г) *Не проявлять дружеского участия*
5. Вас делают соратником по общему делу.	Д) *Отказ от роли*
6. Туманные намеки.	Е*) «Заезженная пластинка»*.
7. Берет измором.	Ж) *Не быть откровенным* с человеком, которого вы не считаете другом

Оценка	***Показатели оценки***

<table>
<tr><td>3</td><td>Установлено соответствие 3 способов манипуляции и 3 способов защиты из 7 представленных:
1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е
<table><tr><th>Способы манипуляции</th><th>Способы защиты</th></tr><tr><td>1. Навязывание роли.</td><td>Отказ от роли</td></tr><tr><td>2. Вас делают «другом».</td><td>Не проявлять дружеского участия</td></tr><tr><td>3. Доброжелатель.</td><td>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</td></tr><tr><td>4. «Дружим против общего врага».</td><td>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td></tr><tr><td>5. Вас делают соратником по общему делу.</td><td>Подумайте: «А мое ли это дело?»</td></tr><tr><td>6. Туманные намеки.</td><td>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td></tr><tr><td>7. Берет измором.</td><td>«Заезженная пластинка».</td></tr></table></td></tr>
<tr><td>4</td><td>Установлено соответствие 5 способов манипуляции и 5 способов защиты из 7 представленных.
1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е
<table><tr><th>Способы манипуляции</th><th>Способы защиты</th></tr><tr><td>1. Навязывание роли.</td><td>Отказ от роли</td></tr><tr><td>2. Вас делают «другом».</td><td>Не проявлять дружеского участия</td></tr><tr><td>3. Доброжелатель.</td><td>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</td></tr><tr><td>4. «Дружим против общего врага».</td><td>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td></tr><tr><td>5. Вас делают соратником по общему делу.</td><td>Подумайте: «А мое ли это дело?»</td></tr><tr><td>6. Туманные намеки.</td><td>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td></tr><tr><td>7. Берет измором.</td><td>«Заезженная пластинка».</td></tr></table></td></tr>
</table>

5	Установлено соответствие 7 способов манипуляции и 7 способов защиты из 7 представленных. 1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е **Способы манипуляции** — **Способы защиты** *1. Навязывание роли.* — *Отказ от роли* *2. Вас делают «другом».* — *Не проявлять дружеского участия* *3. Доброжелатель.* — *Не быть откровенным* с человеком, которого вы не считаете другом *4. «Дружим против общего врага».* — Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?» *5. Вас делают соратником по общему делу.* — Подумайте: «А мое ли это дело?» *6. Туманные намеки.* — Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?» *7. Берет измором.* — *«Заезженная пластинка».*

Дидактическая единица для контроля:

2.3 определять этапы решения задачи

Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислите этапы проведения деловых переговоров

Оценка	***Показатели оценки***
3	Обозначен 1 этап проведения деловых переговоров из 3: 1. Подготовка переговоров: 2. Процесс переговоров: 3. Достижение согласия:
4	Обозначены 2 этапа проведения деловых переговоров из 3: 1. Подготовка переговоров: 2. Процесс переговоров: 3. Достижение согласия:
5	Обозначены 3 этапа проведения деловых переговоров из 3: 1. Подготовка переговоров: 2. Процесс переговоров: 3. Достижение согласия:

Дидактическая единица для контроля:

2.4 выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы

Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислите 4 основных правила деловых переговоров.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Перечислены 2 из 4 основных правила деловых переговоров: 1. Сбор информации 2. Составление плана переговоров 3. Контроль среды 4. Сдержанность при высказываниях противоположной стороной
4	Перечислены 3 из 4 основных правил деловых переговоров: 1. Сбор информации 2. Составление плана переговоров 3. Контроль среды 4. Сдержанность при высказываниях противоположной стороной
5	Перечислены 4 из 4 основных правил деловых переговоров: 1. Сбор информации 2. Составление плана переговоров 3. Контроль среды 4. Сдержанность при высказываниях противоположной стороной

Дидактическая единица для контроля:

2.5 составить план действия

Задание №1 (из текущего контроля)

Составьте стандартный план этапа подготовки к деловым переговорам

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2 (из текущего контроля)

Составьте стандартный план этапа подготовки к деловым переговорам

Оценка	***Показатели оценки***

3	План составлен из 3 пунктов из 5 1. предварительный анализ участников переговоров, темы и ситуации; 2. определение задач переговоров 3. выбор стратегии и тактики ведения переговоров; -4.подготовка четкой программы действий -5. определение временных рамок
4	План составлен из 4 пунктов из 5 1. предварительный анализ участников переговоров, темы и ситуации; 2. определение задач переговоров 3. выбор стратегии и тактики ведения переговоров; -4.подготовка четкой программы действий -5. определение временных рамок
5	План составлен из 5 пунктов из 5 1. предварительный анализ участников переговоров, темы и ситуации; 2. определение задач переговоров 3. выбор стратегии и тактики ведения переговоров; -4.подготовка четкой программы действий -5. определение временных рамок

Дидактическая единица для контроля:

2.6 определить необходимые ресурсы

Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислите 5 навыков,необходимых для эффективного ведения деловых переговоров:

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2 (из текущего контроля)

Перечислите 5 навыков,необходимых для эффективного ведения деловых переговоров:

Оценка	***Показатели оценки***

3	Перечислены 3 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров 1. четко формулировать свои мысли, 2. находить убедительные аргументы, 3. задавать "правильные" вопросы, 4. "работать" с возражениями, 5. противостоять манипулированию со стороны партнера.
4	Перечислены 4 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров 1. четко формулировать свои мысли, 2. находить убедительные аргументы, 3. задавать "правильные" вопросы, 4. "работать" с возражениями, 5. противостоять манипулированию со стороны партнера.
5	Перечислены 5 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров 1. четко формулировать свои мысли, 2. находить убедительные аргументы, 3. задавать "правильные" вопросы, 4. "работать" с возражениями, 5. противостоять манипулированию со стороны партнера.

Дидактическая единица для контроля:

2.7 реализовать составленный план

Задание №1 (из текущего контроля)

Составить план кодекса специалиста, опираясь на следующие 4 показателя (не менее 5 пунктов в каждом показателе):

1. Личностные качества специалиста
2. Профессиональные компетенции специалиста
3. Этические нормы
4. Правила профессионального поведения

Креативность приветствуется.

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2 (из текущего контроля)

Составить план кодекса специалиста, опираясь на следующие 4 показателя (не менее 5 пунктов в каждом показателе):

1. Личностные качества специалиста
2. Профессиональные компетенции специалиста

3. Этические нормы
4. Правила профессионального поведения
Креативность приветствуется.

Оценка	*Показатели оценки*
3	Составлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя.В каждом показателе не менее 2 пунктов. 1. Личностные качества специалиста 2. Профессиональные компетенции специалиста 3. Этические нормы 4. Правила профессионального поведения
4	Составлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя.В каждом показателе не менее 3-4 пунктов. 1. Личностные качества специалиста 2. Профессиональные компетенции специалиста 3. Этические нормы 4. Правила профессионального поведения
5	оставлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя.В каждом показателе не менее 5 пунктов. 1. Личностные качества специалиста 2. Профессиональные компетенции специалиста 3. Этические нормы 4. Правила профессионального поведения

Дидактическая единица для контроля:

2.8 оценивать результат и последствия своих действий

Задание №1 (из текущего контроля)

Установите соответствие 4 барьеров взаимодействия и 4 причин их возникновения.

Барьеры взаимодействия	причины возникновения
1. Мотивационный барьер	А) Возникает, если один из партнеров совсем не разбирается в теме разговора
2. Барьер стилей общения	Б) Возникает тогда, когда взаимодействию с партнером мешает его нравственная позиция
3. Барьер некомпетентности	В) Возникает, если у партнеров разные причины вступления в контакт
4. Этический барьер	Г) Возникает тогда, когда взаимодействию партнеров мешает манера общения, которая зависит от

	характера, темперамента, мировоззрения и формируется под влиянием воспитания

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2 (из текущего контроля)

Установите соответствие 4 барьеров взаимодействия и 4 причин их возникновения.

Барьеры взаимодействия	причины возникновения
1. Мотивационный барьер	А) Возникает, если один из партнеров совсем не разбирается в теме разговора
2. Барьер стилей общения	Б) Возникает тогда, когда взаимодействию с партнером мешает его нравственная позиция
3. Барьер некомпетентности	В) Возникает, если у партнеров разные причины вступления в контакт
4. Этический барьер	Г) Возникает тогда, когда взаимодействию партнеров мешает манера общения, которая зависит от характера, темперамента, мировоззрения и формируется под влиянием воспитания

Оценка	***Показатели оценки***
3	Установлено соответствие 2 барьеров взаимодействия с 2 причинами их возникновения: 1-В 2- Г 3- А 4- Б
4	Установлено соответствие 3 барьеров взаимодействия с 3 причинами их возникновения: 1-В 2- Г 3- А 4- Б
5	Установлено соответствие 3 барьеров взаимодействия с 3 причинами их возникновения: 1-В 2- Г 3- А 4- Б

Дидактическая единица для контроля:

2.9 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования

Задание №1 (из текущего контроля)

Примените стратегии поведения (приспособление, компромисс, сотрудничество, соперничество, избегание) к данной конфликтной ситуации. Пропишите как будут действовать участники ситуации с позиции каждой стратегии поведения. (Девушка Маша, 16 лет, договорилась идти на дискотеку с друзьями (подругами) по случаю дня рождения. А мама говорит: «никуда ты не пойдешь на ночь глядя, маленькая еще!»).

Выберите, запишите наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации. Аргументируйте свой ответ.

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2 (из текущего контроля)

Примените стратегии поведения (приспособление, компромисс, сотрудничество, соперничество, избегание) к данной конфликтной ситуации. Пропишите как будут действовать участники ситуации с позиции каждой стратегии поведения. (Девушка Маша, 16 лет, договорилась идти на дискотеку с друзьями (подругами) по случаю дня рождения. А мама говорит: «никуда ты не пойдешь на ночь глядя, маленькая еще!»).

Выберите, запишите наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации. Аргументируйте свой ответ.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Применены правильно в соответствии с вариантами 2 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.

4	Применены правильно в соответствии с вариантами 4 из 5стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.
5	Применены правильно в соответствии с вариантами 4 из 5стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома

Дидактическая единица для контроля:

2.10 организовывать работу коллектива и команды

Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислить основные правила, необходимые для организации работы в команде

Оценка	***Показатели оценки***
3	Перечислены 2-3 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде 1. Решения принимать совместно 2. Не давить своим авторитетом. 3. Контролировать свои эмоции 4. Спокойно воспринимать критику 5. Умело распределять обязанности 6. Строго придерживаться плана.

4	Перечислены 4-5 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде 1. Решения принимать совместно 2. Не давить своим авторитетом. 3. Контролировать свои эмоции 4. Спокойно воспринимать критику 5. Умело распределять обязанности 6. Строго придерживаться плана.
5	Перечислены 6 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде 1. Решения принимать совместно 2. Не давить своим авторитетом. 3. Контролировать свои эмоции 4. Спокойно воспринимать критику 5. Умело распределять обязанности 6. Строго придерживаться плана.

Дидактическая единица для контроля:

2.11 взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности

Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислить задачи, решаемые на начальном этапе беседы:

Оценка	***Показатели оценки***
3	Перечислены 2-3 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы: 1. Установление контакта с собеседником. 2. Создание благоприятной атмосферы для беседы. 3. Привлечение внимания к цели и темы разговора. 4. Пробуждение интереса собеседника. 5. Принятие решения.
4	Перечислены 4 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы: 1. Установление контакта с собеседником. 2. Создание благоприятной атмосферы для беседы. 3. Привлечение внимания к цели и темы разговора. 4. Пробуждение интереса собеседника. 5. Принятие решения.

5	Перечислены 5 задач из 5, решаемые на начальном этапе беседы: 1. Установление контакта с собеседником. 2. Создание благоприятной атмосферы для беседы. 3. Привлечение внимания к цели и темы разговора. 4. Пробуждение интереса собеседника. 5. Принятие решения.

Дидактическая единица для контроля:

2.12 описывать значимость своей профессии (специальности)

Задание №1 (из текущего контроля)

Составить кодекс или портрета будущего специалиста.

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2 (из текущего контроля)

Составить кодекс или портрета будущего специалиста.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Есть замечания по трем- четырем из перечисленных показателей: - четкое изложение сути поставленной задачи - объем предоставленного материала - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме. - умение отстаивать свою позицию публично. - защита кодекса публично
4	Есть замечания по одному- двум из перечисленных показателей: - четкое изложение сути поставленной проблемы - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме. - защита кодекса публично - умение отстаивать свою позицию публично.

5	1. Нет замечаний по перечисленным показателям: - четкое изложение сути поставленной проблемы - объем предоставленного материала - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме. - защита кодекса публично - умение отстаивать свою позицию публично.