



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

 /Е.В. Шатилова /

№	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 ППСЗ:

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".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Сформулированы 2 из 4 основных понятий дисциплины:</p> <p>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.</p> <p>Перцепция - процесс приема и преобразования информации с помощью органов чувств</p> <p>Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.</p> <p>Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.</p>

4	<p>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.</p>
5	<p>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.</p>

**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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>

3	<p>Перечислены 2 из 4 методов изучения процесса общения</p> <p>Основные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наблюдение</li> <li>2. Эксперимент</li> <li>3. Беседа</li> </ol> <p>Дополнительные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тест</li> </ol>
4	<p>Перечислены 3 из 4 методов изучения процесса общения</p> <p>Основные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наблюдение</li> <li>2. Эксперимент</li> <li>3. Беседа</li> </ol> <p>Дополнительные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тест</li> </ol>
5	<p>Перечислены 4 из 4 методов изучения процесса общения</p> <p>Основные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наблюдение</li> <li>2. Эксперимент</li> <li>3. Беседа</li> </ol> <p>Дополнительные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тест</li> </ol>

## Задание №2

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 4 из 7 уровней общения без характеристики каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конвенциональный</li> <li>2. Примитивный уровни общения.</li> <li>3. Манипулятивный уровень общения.</li> <li>4. Деловой уровень общения.</li> <li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок)</li> <li>6. Игровой уровень общения.</li> <li>7. Духовный уровень общения.</li> </ol>

4	<p>Перечислены 4 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту</li><li>2. Примитивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий .</li><li>3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей.</li><li>4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности.</li><li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись.</li><li>6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья.</li><li>7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.</li></ol>
---	--



5	<p>Перечислены 6-7 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту</li> <li>2. Примитивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий .</li> <li>3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей.</li> <li>4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности.</li> <li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись.</li> <li>6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья.</li> <li>7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.</li> </ol>
---	--

**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)

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>

3	<p>Перечислены 3-4 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. аналитический ум;</li> <li>2. коммуникабельность;</li> <li>3. способность работать с группами людей;</li> <li>4. умение создать конструктивное взаимодействие IT-специалистов;</li> <li>5. ответственность;</li> <li>6. дисциплинированность;</li> <li>7. внимание к деталям;</li> </ol>
4	<p>Перечислены 5 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. аналитический ум;</li> <li>2. коммуникабельность;</li> <li>3. способность работать с группами людей;</li> <li>4. умение создать конструктивное взаимодействие IT-специалистов;</li> <li>5. ответственность;</li> <li>6. дисциплинированность;</li> <li>7. внимание к деталям;</li> </ol>
5	<p>Перечислены 6-7 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. аналитический ум;</li> <li>2. коммуникабельность;</li> <li>3. способность работать с группами людей;</li> <li>4. умение создать конструктивное взаимодействие IT-специалистов;</li> <li>5. ответственность;</li> <li>6. дисциплинированность;</li> <li>7. внимание к деталям;</li> </ol>

**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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
---------------	--------------------------

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:**

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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	<p>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</p>
5	<p>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</p>

## Задание №2

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Дана характеристика 1 виду слушания из 3: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рефлексивное слушание - активное, представляет процесс расшифровки смысла сообщения с помощью техник выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование.</li> <li>2. Нерефлексивное слушание - пассивное, умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями.</li> <li>3. Эмпатическое слушание - умение, которое позволяет переживать те чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его.</li> </ol>
4	<p>Дана характеристика 2 видам слушания из 3: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рефлексивное слушание - активное, представляет процесс расшифровки смысла сообщения с помощью техник выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование.</li> <li>2. Нерефлексивное слушание - пассивное, умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями.</li> <li>3. Эмпатическое слушание - умение, которое позволяет переживать те чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его.</li> </ol>

5	<p>Дана характеристика 3 видам слушания из 3: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рефлексивное слушание - активное, представляет процесс расшифровки смысла сообщения с помощью техник выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование.</li> <li>2. Нерефлексивное слушание - пассивное, умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями.</li> <li>3. Эмпатическое слушание - умение, которое озвоняет переживать те чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его.</li> </ol>
---	---

### Задание №3

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Раскрыта 1 техника активного слушания из 3</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>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...»</li> <li>3. Резюмирование - подытоживание основных идей и чувств говорящего, для чего используются фразы: «Ваши основными идеями, как я понял, являются...», «Если теперь подытожить сказанное вами, то...»</li> </ol>

4	<p>Раскрыты 2 теники активного слушания из 3</p> <p>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.</p> <p>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...»</p> <p>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...»</p>
5	<p>Раскрыты 3 теники активного слушания из 3</p> <p>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.</p> <p>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...»</p> <p>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...»</p>

#### Задание №4

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>

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. Стилль - 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. Стилль - 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 несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения; когда логика рассуждения либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.

5	<p>Даны характеристики 3 из 3 видов барьеров в общении</p> <p><b>1. Фонетический барьер</b> связан с недостатками речи, к которым относятся: слишком тихая речь, слишком быстрая речь: слишком монотонная речь, заметные паузы: «э...э», «ну», «известно», проглатывание слов:</p> <p><b>2. Семантический барьер</b> - 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.</p> <p><b>3. Стилистический барьер</b> 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 несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения; когда логика рассуждения либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.</p>
---	--

**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

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

4	<p>Дана характеристика 2 типам взаимодействия из 3</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Кооперация</i> – координация единичных сил участников.</li> <li>2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения</li> <li>3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.</li> </ol>
5	<p>Дана характеристика 3 типам взаимодействия из 3</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Кооперация</i> – координация единичных сил участников.</li> <li>2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения</li> <li>3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.</li> </ol>

**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.

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>

3	<p>Выявлены и записаны не менее 2 ошибок из 4, которые допустил директор</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать;</li> <li>2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы.</li> <li>3. Оказано психологическое давление.</li> <li>4. Директор критикует личность человека.Рразговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.</li> </ol>
4	<p>Выявлены и записаны не менее 3 ошибок из 4, которые допустил директор</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать;</li> <li>2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы.</li> <li>3. Оказано психологическое давление.</li> <li>4. Директор критикует личность человека.Рразговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.</li> </ol>
5	<p>Выявлены и записаны 4 ошибки из 4, которые допустил директор</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать;</li> <li>2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы.</li> <li>3. Оказано психологическое давление.</li> <li>4. Директор критикует личность человека.Рразговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.</li> </ol>

**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

1. *Навязывание роли.*
2. *Вас делают «другом».*
3. *Доброжелатель.*
4. *«Дружим против общего врага».*
5. *Вас делают соратником по общему делу.*
6. *Туманные намеки.*
7. *Берет измором.*

### Способы защиты

- А) *Подумайте: «А мое ли это дело?»*
- Б) *Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»*
- В) *Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»*
- Г) *Не проявлять дружеского участия*
- Д) *Отказ от роли*
- Е) *«Заезженная пластинка».*
- Ж) *Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом*

Оценка	Показатели оценки																
3	<p>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</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Способы манипуляции</th> <th style="text-align: left;">Способы защиты</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td>2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td>3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td>4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td><i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i></td> </tr> <tr> <td>5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td><i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i></td> </tr> <tr> <td>6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td><i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i></td> </tr> <tr> <td>7. <i>Берет измором.</i></td> <td><i>«Заезженная пластинка».</i></td> </tr> </tbody> </table>	Способы манипуляции	Способы защиты	1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>	2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>	3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>	4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	<i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i>	5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	<i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i>	6. <i>Туманные намеки.</i>	<i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i>	7. <i>Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>
Способы манипуляции	Способы защиты																
1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>																
2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>																
3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>																
4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	<i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i>																
5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	<i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i>																
6. <i>Туманные намеки.</i>	<i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i>																
7. <i>Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>																

4	<p>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</p> <table border="0"> <thead> <tr> <th data-bbox="379 302 778 340"><b>Способы манипуляции</b></th> <th data-bbox="963 302 1262 340"><b>Способы защиты</b></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="411 353 751 392">1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td data-bbox="986 353 1235 392"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="379 405 778 443">2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td data-bbox="896 405 1326 488"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="424 501 735 539">3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td data-bbox="896 501 1326 629"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="357 642 804 725">4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td data-bbox="849 642 1374 770">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="338 784 823 866">5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td data-bbox="896 784 1326 866">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 880 746 918">6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td data-bbox="887 880 1335 963">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 976 730 1014">7. <i>Берет измором.</i></td> <td data-bbox="896 976 1326 1014">«Заезженная пластинка».</td> </tr> </tbody> </table>	<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>	1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>	2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>	3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>	4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»	5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»	6. <i>Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»	7. <i>Берет измором.</i>	«Заезженная пластинка».
<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>																
1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>																
2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>																
3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>																
4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»																
5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»																
6. <i>Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»																
7. <i>Берет измором.</i>	«Заезженная пластинка».																
5	<p>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</p> <table border="0"> <thead> <tr> <th data-bbox="379 1191 778 1229"><b>Способы манипуляции</b></th> <th data-bbox="963 1191 1262 1229"><b>Способы защиты</b></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="411 1243 751 1281">1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td data-bbox="986 1243 1235 1281"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="379 1294 778 1332">2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td data-bbox="896 1294 1326 1377"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="424 1391 735 1429">3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td data-bbox="896 1391 1326 1518"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="357 1532 804 1615">4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td data-bbox="849 1532 1374 1659">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="338 1673 823 1756">5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td data-bbox="896 1673 1326 1756">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 1769 746 1807">6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td data-bbox="887 1769 1335 1852">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 1865 730 1904">7. <i>Берет измором.</i></td> <td data-bbox="896 1865 1326 1904">«Заезженная пластинка».</td> </tr> </tbody> </table>	<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>	1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>	2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>	3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>	4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»	5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»	6. <i>Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»	7. <i>Берет измором.</i>	«Заезженная пластинка».
<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>																
1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>																
2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>																
3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>																
4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»																
5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»																
6. <i>Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»																
7. <i>Берет измором.</i>	«Заезженная пластинка».																

### 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 защитит 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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Есть замечания по трем- четырем из перечисленных показателей: <ul style="list-style-type: none"><li>- четкое изложение сути поставленной задачи</li><li>- объем предоставленного материала</li><li>- самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины,</li><li>- наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме.</li><li>- умение отстаивать свою позицию публично.</li><li>- защита кодекса публично</li></ul>
4	Есть замечания по одному- двум из перечисленных показателей: <ul style="list-style-type: none"><li>- четкое изложение сути поставленной проблемы</li><li>- самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины,</li><li>- наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме.</li><li>- защита кодекса публично</li><li>- умение отстаивать свою позицию публично.</li></ul>

5	<p>1. Нет замечаний по перечисленным показателям:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- четкое изложение сути поставленной проблемы</li> <li>- объем предоставленного материала</li> <li>- самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины,</li> <li>- наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме.</li> <li>- защита кодекса публично</li> <li>- умение отстаивать свою позицию публично.</li> </ul>
---	--

**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.

<i><b>Оценка</b></i>	<i><b>Показатели оценки</b></i>
3	<p>Составлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 2 пунктов.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Личностные качества специалиста</li> <li>2. Профессиональные компетенции специалиста</li> <li>3. Этические нормы</li> <li>4. Правила профессионального поведения</li> </ol>
4	<p>Составлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 3-4 пунктов.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Личностные качества специалиста</li> <li>2. Профессиональные компетенции специалиста</li> <li>3. Этические нормы</li> <li>4. Правила профессионального поведения</li> </ol>



5	<p>оставлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 5 пунктов.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Личностные качества специалиста</li> <li>2. Профессиональные компетенции специалиста</li> <li>3. Этические нормы</li> <li>4. Правила профессионального поведения</li> </ol>
---	--

## 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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 2 из 4 типов личности по типу темперамента:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Холерик</li> <li>2. Сангвиник</li> <li>3. Флегматик</li> <li>4. Меланхолик</li> </ol>
4	<p>Перечислены 3 из 4 типов личности по типу темперамента:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Холерик</li> <li>2. Сангвиник</li> <li>3. Флегматик</li> <li>4. Меланхолик</li> </ol>
5	<p>Перечислены 4 типа личности по типу темперамента из 4:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Холерик</li> <li>2. Сангвиник</li> <li>3. Флегматик</li> <li>4. Меланхолик</li> </ol>

### 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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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:

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
---------------	--------------------------

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
<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>

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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>

3	<p>Применены правильно в соответствии с вариантами 2 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li> <li>2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li> <li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li> <li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li> <li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li> </ol>
4	<p>Применены правильно в соответствии с вариантами 4 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li> <li>2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li> <li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li> <li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li> <li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li> </ol>
5	<p>Применены правильно в соответствии с вариантами 4 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li> <li>2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li> <li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li> <li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li> <li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li> </ol>

**Дидактическая единица:** 2.12 описывать значимость своей профессии (специальности)

**Занятие(-я):**



#### 4.1.4. Кодекс будущего специалиста

##### Задание №1

перечислить 5 должностей, которые могут занимать выпускники по выбранной специальности

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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

<b>№ семестра</b>	<b>Вид промежуточной аттестации</b>
6	Дифференцированный зачет

<b>Дифференцированный зачет может быть выставлен автоматически по результатам текущих контролей</b>
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".

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>
3	<p>Сформулированы 2 из 4 основных понятий дисциплины:</p> <p>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.</p> <p>Перцепция - процесс приема и преобразования информации с помощью органов чувств</p> <p>Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.</p> <p>Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.</p>

4	<p>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.</p>
5	<p>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.</p>

**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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>

3	<p>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</p>
4	<p>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</p>
5	<p>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</p>

**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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 2 из 4 методов изучения процесса общения  Основные методы:  1. Наблюдение  2. Эксперимент  3. Беседа  Дополнительные методы:  1. Тест</p>
4	<p>Перечислены 3 из 4 методов изучения процесса общения  Основные методы:  1. Наблюдение  2. Эксперимент  3. Беседа  Дополнительные методы:  1. Тест</p>

5	<p>Перечислены 4 из 4 методов изучения процесса общения</p> <p>Основные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наблюдение</li> <li>2. Эксперимент</li> <li>3. Беседа</li> </ol> <p>Дополнительные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тест</li> </ol>
---	--

**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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Дана характеристика 1 типу взаимодействия из 3</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кооперация – координация единичных сил участников.</li> <li>2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения</li> <li>3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.</li> </ol>
4	<p>Дана характеристика 2 типам взаимодействия из 3</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кооперация – координация единичных сил участников.</li> <li>2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения</li> <li>3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.</li> </ol>

5	<p>Дана характеристика 3 типам взаимодействия из 3</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Кооперация</i> – координация единичных сил участников.</li> <li>2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения</li> <li>3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.</li> </ol>
---	--

**Дидактическая единица для контроля:**

1.5 сущность гражданско-патриотической позиции, общечеловеческих ценностей

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Перечислите виды ценностей в жизни человека

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>
3	<p>Перечислены 3 из 5 видов ценностей в жизни человека</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Идеологические ценности.</li> <li>2. Эмоциональные ценности.</li> <li>3. Материальные ценности.</li> <li>4. Витальные ценности.</li> <li>5. Нравственные ценности.</li> </ol>
4	<p>Перечислены 4 из 5 видов ценностей в жизни человека</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Идеологические ценности.</li> <li>2. Эмоциональные ценности.</li> <li>3. Материальные ценности.</li> <li>4. Витальные ценности.</li> <li>5. Нравственные ценности.</li> </ol>
5	<p>Перечислены 5 из 5 видов ценностей в жизни человека</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Идеологические ценности.</li> <li>2. Эмоциональные ценности.</li> <li>3. Материальные ценности.</li> <li>4. Витальные ценности.</li> <li>5. Нравственные ценности.</li> </ol>

**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)

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 3-4 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. аналитический ум;</li> <li>2. коммуникабельность;</li> <li>3. способность работать с группами людей;</li> <li>4. умение создать конструктивное взаимодействие ИТ-специалистов;</li> <li>5. ответственность;</li> <li>6. дисциплинированность;</li> <li>7. внимание к деталям;</li> </ol>
4	<p>Перечислены 5 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. аналитический ум;</li> <li>2. коммуникабельность;</li> <li>3. способность работать с группами людей;</li> <li>4. умение создать конструктивное взаимодействие ИТ-специалистов;</li> <li>5. ответственность;</li> <li>6. дисциплинированность;</li> <li>7. внимание к деталям;</li> </ol>
5	<p>Перечислены 6-7 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. аналитический ум;</li> <li>2. коммуникабельность;</li> <li>3. способность работать с группами людей;</li> <li>4. умение создать конструктивное взаимодействие ИТ-специалистов;</li> <li>5. ответственность;</li> <li>6. дисциплинированность;</li> <li>7. внимание к деталям;</li> </ol>

**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.

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>
3	<p>Выявлены и записаны не менее 2 ошибок из 4, которые допустил директор</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать;</li> <li>2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы.</li> <li>3. Оказано психологическое давление.</li> <li>4. Директор критикует личность человека.Рразговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.</li> </ol>
4	<p>Выявлены и записаны не менее 3 ошибок из 4, которые допустил директор</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать;</li> <li>2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы.</li> <li>3. Оказано психологическое давление.</li> <li>4. Директор критикует личность человека.Рразговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.</li> </ol>



5	<p>Выявлены и записаны 4 ошибки из 4, которые допустил директор</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Критика при посторонних. Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать;</li> <li>2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы.</li> <li>3. Оказано психологическое давление.</li> <li>4. Директор критикует личность человека. Разговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.</li> </ol>
---	--

**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**

1. *Навязывание роли.*
2. *Вас делают «другом».*
3. *Доброжелатель.*
4. *«Дружим против общего врага».*
5. *Вас делают соратником по общему делу.*
6. *Туманные намеки.*
7. *Берет измором.*

**Способы защиты**

- А) *Подумайте: «А мое ли это дело?»*
- Б) *Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»*
- В) *Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»*
- Г) *Не проявлять дружеского участия*
- Д) *Отказ от роли*
- Е) *«Заезженная пластинка».*
- Ж) *Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом*

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>

3	<p>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</p> <table border="0"> <thead> <tr> <th data-bbox="379 304 778 342"><b>Способы манипуляции</b></th> <th data-bbox="963 304 1262 342"><b>Способы защиты</b></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="411 353 751 392">1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td data-bbox="986 353 1235 392"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="379 405 778 443">2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td data-bbox="896 405 1326 488"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="424 504 735 542">3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td data-bbox="896 504 1326 636"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="355 649 807 732">4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td data-bbox="850 649 1374 781">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="338 795 825 878">5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td data-bbox="896 795 1326 878">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 891 746 929">6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td data-bbox="887 891 1337 974">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 990 730 1028">7. <i>Берет измором.</i></td> <td data-bbox="896 990 1326 1028">«Заезженная пластинка».</td> </tr> </tbody> </table>	<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>	1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>	2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>	3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>	4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»	5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»	6. <i>Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»	7. <i>Берет измором.</i>	«Заезженная пластинка».
<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>																
1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>																
2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>																
3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>																
4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»																
5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»																
6. <i>Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»																
7. <i>Берет измором.</i>	«Заезженная пластинка».																
4	<p>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</p> <table border="0"> <thead> <tr> <th data-bbox="379 1196 778 1234"><b>Способы манипуляции</b></th> <th data-bbox="963 1196 1262 1234"><b>Способы защиты</b></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="411 1245 751 1283">1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td data-bbox="986 1245 1235 1283"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="379 1296 778 1335">2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td data-bbox="896 1296 1326 1379"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="424 1395 735 1433">3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td data-bbox="896 1395 1326 1527"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="355 1541 807 1624">4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td data-bbox="850 1541 1374 1673">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="338 1686 825 1769">5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td data-bbox="896 1686 1326 1769">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 1783 746 1821">6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td data-bbox="887 1783 1337 1865">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 1881 730 1919">7. <i>Берет измором.</i></td> <td data-bbox="896 1881 1326 1919">«Заезженная пластинка».</td> </tr> </tbody> </table>	<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>	1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>	2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>	3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>	4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»	5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»	6. <i>Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»	7. <i>Берет измором.</i>	«Заезженная пластинка».
<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>																
1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>																
2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>																
3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>																
4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»																
5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»																
6. <i>Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»																
7. <i>Берет измором.</i>	«Заезженная пластинка».																

5	<p>Установлено соответствие 7 способов манипуляции и 7 способов защиты из 7 представленных.</p> <p>1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="text-align: center; width: 50%;"><b>Способы манипуляции</b></td> <td style="text-align: center; width: 50%;"><b>Способы защиты</b></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td style="text-align: center;"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td style="text-align: center;"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td style="text-align: center;"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td style="text-align: center;">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td style="text-align: center;">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td style="text-align: center;">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">7. <i>Берет измором.</i></td> <td style="text-align: center;"><i>«Заезженная пластинка».</i></td> </tr> </table>	<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>	1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>	2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>	3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>	4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»	5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»	6. <i>Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»	7. <i>Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>
<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>																
1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>																
2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>																
3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>																
4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»																
5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»																
6. <i>Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»																
7. <i>Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>																

**Дидактическая единица для контроля:**

2.3 определять этапы решения задачи

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Перечислите этапы проведения деловых переговоров

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>
3	<p>Обозначен 1 этап проведения деловых переговоров из 3:</p> <p>1. Подготовка переговоров:</p> <p>2. Процесс переговоров:</p> <p>3. Достижение согласия:</p>
4	<p>Обозначены 2 этапа проведения деловых переговоров из 3:</p> <p>1. Подготовка переговоров:</p> <p>2. Процесс переговоров:</p> <p>3. Достижение согласия:</p>
5	<p>Обозначены 3 этапа проведения деловых переговоров из 3:</p> <p>1. Подготовка переговоров:</p> <p>2. Процесс переговоров:</p> <p>3. Достижение согласия:</p>

**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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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:

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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	<p>Перечислены 5 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. четко формулировать свои мысли,</li> <li>2. находить убедительные аргументы,</li> <li>3. задавать "правильные" вопросы,</li> <li>4. "работать" с возражениями,</li> <li>5. противостоять манипулированию со стороны партнера.</li> </ol>
---	---

**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.

<i><b>Оценка</b></i>	<i><b>Показатели оценки</b></i>
3	<p>Составлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 2 пунктов.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Личностные качества специалиста</li> <li>2. Профессиональные компетенции специалиста</li> <li>3. Этические нормы</li> <li>4. Правила профессионального поведения</li> </ol>
4	<p>Составлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 3-4 пунктов.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Личностные качества специалиста</li> <li>2. Профессиональные компетенции специалиста</li> <li>3. Этические нормы</li> <li>4. Правила профессионального поведения</li> </ol>
5	<p>оставлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 5 пунктов.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Личностные качества специалиста</li> <li>2. Профессиональные компетенции специалиста</li> <li>3. Этические нормы</li> <li>4. Правила профессионального поведения</li> </ol>

**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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Применены правильно в соответствии с вариантами 2 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li><li>2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li><li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li><li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li><li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li></ol>
4	<p>Применены правильно в соответствии с вариантами 4 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li><li>2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li><li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li><li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li><li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li></ol>



5	<p>Применены правильно в соответствии с вариантами 4 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li> <li>2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li> <li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li> <li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li> <li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидев, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома</li> </ol>
---	--

**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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 2-3 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Решения принимать совместно</li> <li>2. Не давить своим авторитетом.</li> <li>3. Контролировать свои эмоции</li> <li>4. Спокойно воспринимать критику</li> <li>5. Умело распределять обязанности</li> <li>6. Строго придерживаться плана.</li> </ol>
4	<p>Перечислены 4-5 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Решения принимать совместно</li> <li>2. Не давить своим авторитетом.</li> <li>3. Контролировать свои эмоции</li> <li>4. Спокойно воспринимать критику</li> <li>5. Умело распределять обязанности</li> <li>6. Строго придерживаться плана.</li> </ol>

5	<p>Перечислены 6 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Решения принимать совместно</li> <li>2. Не давить своим авторитетом.</li> <li>3. Контролировать свои эмоции</li> <li>4. Спокойно воспринимать критику</li> <li>5. Умело распределять обязанности</li> <li>6. Строго придерживаться плана.</li> </ol>
---	--

**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:**

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 2-3 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Установление контакта с собеседником.</li> <li>2. Создание благоприятной атмосферы для беседы.</li> <li>3. Привлечение внимания к цели и темы разговора.</li> <li>4. Пробуждение интереса собеседника.</li> <li>5. Принятие решения.</li> </ol>
4	<p>Перечислены 4 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Установление контакта с собеседником.</li> <li>2. Создание благоприятной атмосферы для беседы.</li> <li>3. Привлечение внимания к цели и темы разговора.</li> <li>4. Пробуждение интереса собеседника.</li> <li>5. Принятие решения.</li> </ol>
5	<p>Перечислены 5 задач из 5, решаемые на начальном этапе беседы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Установление контакта с собеседником.</li> <li>2. Создание благоприятной атмосферы для беседы.</li> <li>3. Привлечение внимания к цели и темы разговора.</li> <li>4. Пробуждение интереса собеседника.</li> <li>5. Принятие решения.</li> </ol>

**Дидактическая единица для контроля:**

2.12 описывать значимость своей профессии (специальности)

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Составить кодекс или портрета будущего специалиста.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Есть замечания по трем- четырем из перечисленных показателей: <ul style="list-style-type: none"><li>- четкое изложение сути поставленной задачи</li><li>- объем предоставленного материала</li><li>- самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины,</li><li>- наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме.</li><li>- умение отстаивать свою позицию публично.</li><li>- защита кодекса публично</li></ul>
4	Есть замечания по одному- двум из перечисленных показателей: <ul style="list-style-type: none"><li>- четкое изложение сути поставленной проблемы</li><li>- самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины,</li><li>- наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме.</li><li>- защита кодекса публично</li><li>- умение отстаивать свою позицию публично.</li></ul>
5	1. Нет замечаний по перечисленным показателям: <ul style="list-style-type: none"><li>- четкое изложение сути поставленной проблемы</li><li>- объем предоставленного материала</li><li>- самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины,</li><li>- наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме.</li><li>- защита кодекса публично</li><li>- умение отстаивать свою позицию публично.</li></ul>