



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

УТВЕРЖДАЮ  
Директор  
ГБНОУИО «ИАТ»

 Якубовский А.Н.  
«31» мая 2022 г.

## **ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**ОГСЭ.03 Психология общения**

**специальности**

**09.02.07 Информационные системы и программирование**

Иркутск, 2022

Рассмотрена  
цикловой комиссией  
ОГСЭ протокол №7 от  
25.05.2022 г.

Председатель ЦК



/О.В. Жаворонкова

№	Разработчик ФИО
1	Крутская Наталья Александровна

## 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

Результаты освоения дисциплины	№ результата	Формируемый результат
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	алгоритмы и методы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;
	1.4	структуру плана для решения задач;
	1.5	порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности;
	1.6	возможные траектории профессионального развития и самообразования;
	1.7	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности;
	1.8	значимость профессиональной деятельности по 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	выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, составить план действия и определить необходимые

		ресурсы;
	2.4	владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;
	2.5	оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью);
	2.6	определять задачи для поиска информации;
	2.7	определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования
	2.8	организовывать работу коллектива и команды;
	2.9	взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;
	2.10	описывать значимость своей специальности;
	2.11	определять этапы решения задачи;
Личностные результаты воспитания	4.1	Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.
	4.2	Проявляющий уважение к эстетическим ценностям, обладающий основами эстетической культуры.
	4.3	Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.
	4.4	Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации.
	4.5	Демонстрирующий навыки анализа и интерпретации информации из различных источников с учетом нормативно-правовых норм.
	4.6	Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной

#### **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 правовой и 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 российских духовно-нравственных 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:** 2.2.2. Методы развития коммуникативных 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. Общие представления о дисциплине "Психология общения": назначение, основные понятия. Роль общения в профессиональной деятельности человека.

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

**Задание №1**

Сформулировать основные понятия дисциплины "общение", "личность", "конфликт".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Сформулировано 1 из 3 основных понятий дисциплины.
4	Сформулированы 2 из 3 основных понятий дисциплины.
5	Сформулированы 3 из 3 основных понятий дисциплины.

**Задание №2**

Перечислить основные и дополнительные методы изучения процесса общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 из 4 методов изучения процесса общения.
4	Перечислены 3 из 4 методов изучения процесса общения.
5	Перечислены 4 из 4 методов изучения процесса общения.

**Дидактическая единица:** 1.6 возможные траектории профессионального развития и самообразования;

**Занятие(-я):**

2.1.2. Основные уровни общения.

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

2.1.5. Коммуникативный практикум: тестирование на выявление оценки коммуникативных и организаторских способностей.

**Задание №1**

Перечислить и дать характеристику уровням общения в соответствии с источником

А.И.Волкова "Психология общения".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 4 из 7 уровней общения без характеристики каждому из перечисленных уровней.
4	Перечислены 4 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.
5	Перечислены 6-7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.

### **Задание №2**

Проанализировать полученные результаты тестирования и объяснить значение коммуникативных и организаторских способностей для профессиональном развитии личности.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Проведен анализ тестирования, не дано объяснение значению коммуникативных и организаторских способностей для профессионального развития личности.
4	Проведен анализ тестирования, частично дано объяснение значению коммуникативных и организаторских способностей для профессионального развития личности.
5	Проведен анализ тестирования, дано объяснение значению коммуникативных и организаторских способностей для профессионального развития личности.

**Дидактическая единица:** 1.8 значимость профессиональной деятельности по специальности;

### **Занятие(-я):**

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

### **Задание №1**

Раскрыть цель учебной дисциплины "Психология общения".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Определены 2 из 5 параметров цели.
4	Определены 4 из 5 параметров цели.
5	Определены все параметры цели.

## Задание №2

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 3-4 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСП).
4	Перечислены 5 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСП).
5	Перечислены 6-7 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСП)

**Дидактическая единица:** 2.8 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.
4	Перечислены 4-5 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде.
5	Перечислены все основные правила, необходимые для организации работы в команде.

**Дидактическая единица:** 2.9 взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;

**Занятие(-я):**

2.1.1. Психологическая характеристика общения (понятие общения, цели, функции и виды общения).

2.1.3. Тренинг "общаться-это просто".

2.2.1. Виды, правила и техники слушания.

## 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.

4	Раскрыта классификация 2 из 3 представленных видов общения.
5	Раскрыта классификация 3 из 3 представленных видов общения.

### Задание №2

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.
4	Перечислены 2-3 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы.
5	Перечислены все задачи, решаемые на начальном этапе беседы.

### Задание №3

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Дана характеристика 1 виду слушания из 3.
4	Дана характеристика 2 видам слушания из 3.
5	Дана характеристика всем видам слушания.

### Задание №4

Дать характеристику следующим техникам активного слушания: выяснение, перефразирование, резюмирование.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Дана характеристика 1 технике активного слушания из 3.
4	Даны характеристики 2 техникам активного слушания из 3.
5	Даны характеристики 3 техникам активного слушания из 3.

## 2.2 Текущий контроль (ТК) № 2

**Тема занятия:** 3.1.4. Перцептивная сторона общения. Механизмы и эффекты межличностного восприятия.

**Метод и форма контроля:** Практическая работа (Опрос)

**Вид контроля:** Письменный опрос

**Дидактическая единица:** 1.2 основные источники информации и ресурсы для

решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;

**Занятие(-я):**

3.1.1.Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).  
Невербальная коммуникация (способы невербального общения). Барьеры в общении.

**Задание №1**

Закончить предложение: Невербальное поведение личности...

1. создает образ партнера по общению;
2. выражает взаимоотношения партнеров по общению;
3. является индикатором актуальных психических состояний личности;
4. выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального общения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;
5. выступает в качестве показателя статусных отношений.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Выбрано три соответствия из пяти, одно из которых верное.
4	Выбрано два соответствия из пяти, одно из которых верное.
5	Выбрано одно верное соответствие.

**Задание №2**

Классифицировать барьеры устной речи и дать характеристику каждому виду в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Дана классификация и характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики.
4	Дана классификация и характеристика 2 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи и дана характеристика 2 из 3 видов.
5	Дана классификация и характеристика 3 из 3 видов барьеров в общении.

**Дидактическая единица:** 1.7 психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности;

**Занятие(-я):**

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

3.1.3.Перцептивная сторона общения. Механизмы и эффекты межличностного

восприятия.

### Задание №1

Дать определение интерактивной стороне общения, привести примеры.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Дано неточное определение интерактивной стороне общения, примеры не приведены.
4	Дано точное определение интерактивной стороне общения, примеры не приведены.
5	Дано точное определение интерактивной стороне общения, приведены примеры.

### Задание №2

Назвать к какой стороне общения относятся невербальные средства общения и объяснить:

1. Интерактивной стороной общения;
2. Перцептивной стороной общения;
3. Коммуникативной стороной общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Указаны 2 стороны (одна из них верно) общения, допущены неточности в объяснении.
4	Указана 1 сторона общения (верно), допущены неточности в объяснении.
5	Указана 1 сторона общения (верно) и дано правильное объяснение.

### Задание №3

Перечислить типы социального взаимодействия в процессе общения и дать их характеристику.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 из 4 типов социального взаимодействия в процессе общения и дана их характеристика.
4	Перечислены 3 из 4 типов социального взаимодействия в процессе общения и дана их характеристика.
5	Перечислены 4 из 4 типов социального взаимодействия в процессе общения и дана их характеристика.

#### Задание №4

Перечислить механизмы межличностного восприятия.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислен 1 из 3 механизмов межличностного восприятия.
4	Перечислены 2 из 3 механизмов межличностного восприятия.
5	Перечислены 3 из 3 механизмов межличностного восприятия.

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

**Занятие(-я):**

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

#### Задание №1

Сформулировать основные понятия: взаимодействие, социальное взаимодействие, социальное действие, манипуляция.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Сформулированы 2 из 4 представленных понятий.
4	Сформулированы 3 из 4 представленных понятий.
5	Сформулированы 4 из 4 представленных понятий.

**Дидактическая единица:** 2.9 взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;

**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.*

##### **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.

6. Туманные намеки.

7. Берет измором.

Е) «Заезженная пластинка».

Ж) Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Установлено соответствие 3 способов манипуляции и 3 способов защиты из 7 представленных.
4	Установлено соответствие 5 способов манипуляции и 5 способов защиты из 7 представленных.
5	Установлено соответствие 7 способов манипуляции и 7 способов защиты из 7 представленных.

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

**Занятие(-я):**

3.1.1.Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).  
Невербальная коммуникация (способы невербального общения). Барьеры в общении.

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

**Задание №1**

Дать определение коммуникативной стороне общения, привести примеры.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Дано неточное определение коммуникативной стороне общения, примеры не приведены.
4	Дано точное определение коммуникативной стороне общения, примеры не приведены.
5	Дано точное определение коммуникативной стороне общения, приведены примеры.

**Задание №2**

Классифицировать барьеры устной речи и дать характеристику каждому виду в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Дана классификация и характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики.

4	Дана классификация и характеристика 2 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи и дана характеристика 2 из 3 видов.
5	Дана классификация и характеристика 3 из 3 видов барьеров в общении.

### Задание №3

Выделить преимущества и недостатки типов социального взаимодействия в процессе общения и объяснить их.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Выделено два и более преимущества и недостатка типов социального взаимодействия в процессе общения без их объяснения.
4	Выделено два и более преимущества и недостатка типов социального взаимодействия в процессе общения с объяснением.
5	Выделено три и более преимущества и недостатка типов социального взаимодействия в процессе общения с объяснением.

### 2.3 Текущий контроль (ТК) № 3

**Тема занятия:** 4.1.4. Кодекс будущего специалиста.

**Метод и форма контроля:** Контрольная работа (Опрос)

**Вид контроля:** Письменная контрольная работа

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

**Занятие(-я):**

3.1.5. Тренинг "Барьеры в общении".

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

#### Задание №1

Установите соответствие 4 барьеров взаимодействия и 4 причин их возникновения.

Барьеры взаимодействия

1. Мотивационный барьер

2. Барьер стилей общения

3. Барьер некомпетентности

Причины возникновения

А) Возникает, если один из партнеров совсем не разбирается в теме разговора.

Б) Возникает тогда, когда взаимодействию с партнером мешает его нравственная позиция.

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.
4	Установлено соответствие 3 барьеров взаимодействия с 3 причинами их возникновения.
5	Установлено соответствие 4 барьеров взаимодействия с 4 причинами их возникновения.

#### Задание №2

Перечислить типы личности по типу темперамента.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 из 4 типов личности по типу темперамента.
4	Перечислены 3 из 4 типов личности по типу темперамента.
5	Перечислены 4 типа личности по типу темперамента из 4.

#### Задание №3

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.
4	Определены 2 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке.
5	Определены 3 типа личности по типу темперамента, в представленном порядке.

#### **Задание №4**

Определить к какому типу психологической типологии Э. Берна, вы относите себя и объяснить причины.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Определено верное соотношение типа личности по психологической типологии Э. Берна, без объяснения.
4	Определено верное соотношение типа личности по психологической типологии Э. Берна, с неполным объяснением.
5	Определено верное соотношение типа личности по психологической типологии Э. Берна, с полным объяснением.

#### **Задание №5**

Сформулировать понятие: темперамент с выделением видовых отличий.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Представленное понятие сформулировано верно, видовые отличия не определены.
4	Представленное понятие сформулировано верно, видовые отличия определены частично.
5	Представленное понятие сформулировано верно, видовые отличия определены.

**Дидактическая единица:** 2.10 описывать значимость своей специальности;

**Занятие(-я):**

4.1.1.Общее представление о личности в психологии общения. Социализация личности. Психологический портрет личности.

**Задание №1**

Назвать основные критерии успешности социализации.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Названо не менее одного критерия успешности социализации.
4	Названо не менее двух критериев успешности социализации.
5	Названы все основные критерии успешности социализации.

**Задание №2**

Сформулировать основные понятия: человек, индивид, индивидуальность, личность, социализация, с выделением родового понятия и видовых отличий.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Сформулированы 2 из 4 представленных понятий, родовые понятия и видовые отличия выделены неполно.
4	Сформулированы 3 из 4 представленных понятий, родовые понятия и видовые отличия выделены частично.
5	Сформулированы 4 из 4 представленных понятий, родовые понятия и видовые отличия выделены верно.

**Задание №3**

Перечислить основные компоненты психологического портрета личности.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 из 6 компонентов психологического портрета личности.
4	Перечислены 4 из 6 компонентов психологического портрета личности.
5	Перечислены 6 из 6 компонентов психологического портрета личности.

**Дидактическая единица:** 2.11 определять этапы решения задачи;

**Занятие(-я):**

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

переговоров.

### Задание №1

Перечислите этапы проведения деловых переговоров.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Обозначен 1 этап проведения деловых переговоров из 3.
4	Обозначены 2 этапа проведения деловых переговоров из 3.
5	Обозначены 3 этапа проведения деловых переговоров из 3.

### Задание №2

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.
4	Перечислены 4 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров.
5	Перечислены 5 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров.

## 2.4 Текущий контроль (ТК) № 4

**Тема занятия:** 5.1.3. Стратегии (способы) поведения в конфликте.

**Метод и форма контроля:** Лабораторная работа (Сравнение с аналогом)

**Вид контроля:** Письменная контрольная работа

**Дидактическая единица:** 2.3 выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, составить план действия и определить необходимые ресурсы;

**Занятие(-я):**

5.1.2. Типы конфликтных личностей.

### Задание №1

Определить типы конфликтных личностей по описанию:

<b>Тип конфликтной личности</b>	<b>Поведенческие характеристики</b>
	Хочет быть в центре внимания. Любит хорошо выглядеть в глазах других. Его отношение к людям определяется тем, как они к нему относятся. Ему легко даются поверхностные конфликты, любит свои страдания и

	<p>стойкостью. Хорошо приспосабливается к различным ситуациям. Рациональное поведение выражено слабо. Налицо поведение эмоциональное. Планирование своей деятельности осуществляется ситуативно и слабо воплощается в жизнь. Кропотливой, систематической работы избегает. Не уходит от конфликтов, в ситуации конфликтного взаимодействия чувствует себя неплохо</p>
	<p>Подозрителен. Обладает завышенной самооценкой. Постоянно требует подтверждения собственной значимости. Часто не учитывает изменения ситуации и обстоятельств. Прямолинеен и не гибок. С большим трудом принимает точку зрения окружающих, не очень считается с их мнением. Почтение со стороны окружающих воспринимается как должное. Выражение недоброжелательства со стороны окружающих воспринимает как обиду. Мало критичен по отношению к своим поступкам. Болезненно обидчив, повышено чувствителен по отношению к мнимым или действительным несправедливостям.</p>
	<p>Импульсивен, недостаточно контролирует себя. Поведение такого человека плохо предсказуемо. Ведет себя вызывающе, агрессивно. Часто в запале не обращает внимания на общепринятые нормы общения. Характерен высокий уровень притязаний. Несамокритичен. Во многих неудачах, неприятностях склонен обвинять других. Не может грамотно планировать свою деятельность или последовательно претворять планы в жизнь. Недостаточно развита способность соотносить свои поступки с целями и обстоятельствами. Из прошлого</p>

	<p>опыта (даже горького) извлекает мало уроков.</p>
	<p>Скрупулезно относится к работе. Предъявляет повышенные требования к себе. Предъявляет повышенные требования к окружающим, причем делает это так, что людям, с которыми он работает, кажется, что он придирается. Обладает повышенной тревожностью. Чрезмерно чувствителен к деталям. Склонен придавать излишнее значение замечаниям окружающих. Иногда вдруг разрывает отношения с друзьями, знакомыми потому, что ему кажется, что его обидели. Страдает от себя сам, переживает свои просчеты, неудачи, подчас расплачивается за них даже болезнями (бессонницей, головными болями и т.п.). Сдержан во внешних, особенно эмоциональных, проявлениях. Слабо чувствует реальные взаимоотношения в группе.</p>
	<p>Неустойчив в оценках и мнениях. Обладает легкой внушаемостью. Внутренне противоречив. Характерна некоторая непоследовательность поведения. Ориентируется на сиюминутный успех в ситуациях. Недостаточно хорошо видит перспективу. Зависит от мнения окружающих. Излишне стремится к компромиссу. Не обладает достаточной силой воли. Не задумывается глубоко над последствиями своих поступков и причинами поступков окружающих</p>

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Определены два типа конфликтных личностей по описанию.
4	Определены три типа конфликтных личностей по описанию.

5	Определены пять типов конфликтных личностей по описанию.
---	--

**Дидактическая единица:** 2.6 определять задачи для поиска информации;

**Занятие(-я):**

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

**Задание №1**

Объяснить определение конфликта с определением родового понятия и видовых отличий.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Определение конфликта дано без объяснения родового понятия и видовых отличий.
4	Определение конфликта дано с неточным объяснением родового понятия и видовых отличий.
5	Определение конфликта дано с объяснением родового понятия и видовых отличий.

**Задание №2**

Перечислить виды конфликта.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 из 5 видов конфликта.
4	Перечислены 4 из 5 видов конфликта.
5	Перечислены 5 видов конфликта.

**Дидактическая единица:** 2.7 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования

**Занятие(-я):**

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

**Задание №1**

Перечислить группы причин возникновения конфликта и дать краткую характеристику каждой группе причин.

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

3	Перечислены 2 группы причин конфликта без характеристики.
4	Перечислены 3 группы причин конфликта, двум из которых дана краткая характеристика.
5	Перечислены 4 группы причин конфликта, к каждой из которых дана краткая характеристика.

### Задание №2

Назвать самые эффективные приемы преодоления, разрешения конфликта.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Названо не менее трех приемов преодоления, разрешения конфликта.
4	Названо более четырех приемов преодоления, разрешения конфликта.
5	Названо четыре и более приемов преодоления, разрешения конфликта.

### 2.5 Текущий контроль (ТК) № 5

**Тема занятия:** 6.1.3. Деловой этикет в профессиональной деятельности.

**Метод и форма контроля:** Творческая работа (доклад, презентация) (Опрос)

**Вид контроля:** Публичная защита творческой работы

**Дидактическая единица:** 1.3 алгоритмы и методы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;

**Занятие(-я):**

6.1.1. Деловой этикет в профессиональной деятельности. Мастерство публичного выступления.

### Задание №1

Перечислить элементы успешного публичного выступления.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 3 из 5 элементов успешного публичного выступления.
4	Перечислены 7 из 9 элементов успешного публичного выступления.
5	Перечислены 9 из 9 элементов успешного публичного выступления.

### Задание №2

Объяснить причины необходимости соблюдать правила делового этикета.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Названы 2 причины соблюдения правил делового этикета с объяснением.
4	Названы 3 и более причин соблюдения правил делового этикета с объяснением.
5	Названы 4 и более причин соблюдения правил делового этикета с объяснением.

**Дидактическая единица:** 1.4 структуру плана для решения задач;

**Занятие(-я):**

5.1.4.Мое поведение в конфликте. Могу ли я быть толерантным.

**Задание №1**

Применить 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!»). Выбрать наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации. Аргументируйте свой ответ.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Применены в соответствии с вариантами 2 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации.
4	Применены в соответствии с вариантами 4 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации, не аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации.
5	Применены в соответствии с вариантами 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации и аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации.

**Задание №2**

Дать определение термину толерантность с выделением видовых отличий.

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

3	Дано неточное определение термина, видовые отличия не определены.
4	Дано правильное определение термина, видовые отличия не определены.
5	Дано правильное определение термина, видовые отличия определены.

**Дидактическая единица:** 1.5 порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности;

**Занятие(-я):**

6.1.2. Деловая игра "Дебаты".

**Задание №1**

Выбрать одну из предложенных 19 тематик на занятии, подготовить и объяснить две позиции "ЗА" и "ПРОТИВ" в рамках данных тематик. Объясняя позиции можно объединиться в группы, можно индивидуально.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аргументы формулируются не четко.</li> <li>2. Аргументы не поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными.</li> <li>3. Источники информации не названы.</li> <li>4. После выступления на вопросы аудитории не даны четкие ответы.</li> <li>5. Выступающий допускает ошибки в культуре речи.</li> </ol>
4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аргументы формулируются четко и ясно.</li> <li>2. Аргументы поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными.</li> <li>3. Источники информации названы.</li> <li>4. После выступления на вопросы аудитории не даны четкие ответы.</li> <li>5. Выступающий допускает ошибки в культуре речи</li> </ol>
5	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аргументы формулируются четко и ясно.</li> <li>2. Аргументы поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными.</li> <li>3. Источники информации названы.</li> <li>4. После выступления на вопросы аудитории даны четкие ответы.</li> <li>5. Выступающий демонстрирует культуру речи.</li> <li>6. В выступлении присутствуют образность речи и чувство юмора.</li> </ol>

**Дидактическая единица:** 2.4 владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;

**Занятие(-я):**

6.1.1. Деловой этикет в профессиональной деятельности. Мастерство публичного выступления.

**Задание №1**

Составить свод правил будущего специалиста.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Есть замечания по трем- четырем из перечисленных показателей: - четкое изложение сути поставленной задачи; - достаточный объем предоставленного материала; - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины; - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по данному заданию; - умение отстаивать свою позицию публично; - защита свода правил публично.
4	Есть замечания по одному- двум из перечисленных показателей: - четкое изложение сути поставленной задачи; - достаточный объем предоставленного материала; - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины; - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по данному заданию; - защита свода правил публично; - умение отстаивать свою позицию публично.
5	Нет замечаний по перечисленным показателям: - четкое изложение сути поставленной задачи; - необходимый объем предоставленного материала; - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины; - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию; - защита свода правил публично; - умение отстаивать свою позицию публично.

**Дидактическая единица:** 2.5 оценивать результат и последствия своих действий

(самостоятельно или с помощью);

**Занятие(-я):**

6.1.2. Деловая игра "Дебаты".

**Задание №1**

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

- а) личностные качества специалиста;
- б) профессиональные компетенции специалиста;
- в) этические нормы;
- г) правила профессионального поведения.

Креативность приветствуется.

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>
3	Составлен план развития человека как специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 2 пунктов.
4	Составлен план развития человека как специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 3-4 пунктов.
5	Составлен план развития человека как специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 5 пунктов.

### 3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

<b>№ семестра</b>	<b>Вид промежуточной аттестации</b>
7	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 1 теоретическое задание и 1 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 "общение", "личность", "конфликт".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Сформулировано 1 из 3 основных понятий дисциплины.
4	Сформулированы 2 из 3 основных понятий дисциплины.
5	Сформулированы 3 из 3 основных понятий дисциплины.

**Задание №2 (из текущего контроля)**

Перечислить основные и дополнительные методы изучения процесса общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 из 4 методов изучения процесса общения.
4	Перечислены 3 из 4 методов изучения процесса общения.
5	Перечислены 4 из 4 методов изучения процесса общения.

**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)**

Закончить предложение: Невербальное поведение личности...

1. создает образ партнера по общению;
2. выражает взаимоотношения партнеров по общению;
3. является индикатором актуальных психических состояний личности;
4. выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального общения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;
5. выступает в качестве показателя статусных отношений.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Выбрано три соответствия из пяти, одно из которых верное.
4	Выбрано два соответствия из пяти, одно из которых верное.
5	Выбрано одно верное соответствие.

**Задание №2 (из текущего контроля)**

Классифицировать барьеры устной речи и дать характеристику каждому виду в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Дана классификация и характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики.
4	Дана классификация и характеристика 2 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи и дана характеристика 2 из 3 видов.
5	Дана классификация и характеристика 3 из 3 видов барьеров в общении.

**Дидактическая единица для контроля:**

1.3 алгоритмы и методы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Перечислить элементы успешного публичного выступления.

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

3	Перечислены 3 из 5 элементов успешного публичного выступления.
4	Перечислены 7 из 9 элементов успешного публичного выступления.
5	Перечислены 9 из 9 элементов успешного публичного выступления.

### **Задание №2 (из текущего контроля)**

Объяснить причины необходимости соблюдать правила делового этикета.

<i><b>Оценка</b></i>	<i><b>Показатели оценки</b></i>
3	Названы 2 причины соблюдения правил делового этикета с объяснением.
4	Названы 3 и более причин соблюдения правил делового этикета с объяснением.
5	Названы 4 и более причин соблюдения правил делового этикета с объяснением.

### **Дидактическая единица для контроля:**

1.4 структуру плана для решения задач;

### **Задание №1 (из текущего контроля)**

Применить 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!»). Выбрать наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации. Аргументируйте свой ответ.

<i><b>Оценка</b></i>	<i><b>Показатели оценки</b></i>
3	Применены в соответствии с вариантами 2 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации.
4	Применены в соответствии с вариантами 4 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации, не аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации.

5	Применены в соответствии с вариантами 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации и аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации.
---	--

### Задание №2 (из текущего контроля)

Дать определение термину толерантность с выделением видовых отличий.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Дано неточное определение термина, видовые отличия не определены.
4	Дано правильное определение термина, видовые отличия не определены.
5	Дано правильное определение термина, видовые отличия определены.

### Дидактическая единица для контроля:

1.5 порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности;

### Задание №1 (из текущего контроля)

Выбрать одну из предложенных 19 тематик на занятии, подготовить и объяснить две позиции "ЗА" и "ПРОТИВ" в рамках данных тематик. Объясняя позиции можно объединиться в группы, можно индивидуально.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аргументы формулируются не четко.</li> <li>2. Аргументы не поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными.</li> <li>3. Источники информации не названы.</li> <li>4. После выступления на вопросы аудитории не даны четкие ответы.</li> <li>5. Выступающий допускает ошибки в культуре речи.</li> </ol>
4	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аргументы формулируются четко и ясно.</li> <li>2. Аргументы поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными.</li> <li>3. Источники информации названы.</li> <li>4. После выступления на вопросы аудитории не даны четкие ответы.</li> <li>5. Выступающий допускает ошибки в культуре речи</li> </ol>

5	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аргументы формулируются четко и ясно.</li> <li>2. Аргументы поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными.</li> <li>3. Источники информации названы.</li> <li>4. После выступления на вопросы аудитории даны четкие ответы.</li> <li>5. Выступающий демонстрирует культуру речи.</li> <li>6. В выступлении присутствуют образность речи и чувство юмора.</li> </ol>
---	--

**Дидактическая единица для контроля:**

1.6 возможные траектории профессионального развития и самообразования;

**Задание №1 (из текущего контроля)**

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 4 из 7 уровней общения без характеристики каждому из перечисленных уровней.
4	Перечислены 4 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.
5	Перечислены 6-7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.

**Задание №2 (из текущего контроля)**

Проанализировать полученные результаты тестирования и объяснить значение коммуникативных и организаторских способностей для профессиональном развитии личности.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Проведен анализ тестирования, не дано объяснение значению коммуникативных и организаторских способностей для профессионального развития личности.
4	Проведен анализ тестирования, частично дано объяснение значению коммуникативных и организаторских способностей для профессионального развития личности.
5	Проведен анализ тестирования, дано объяснение значению коммуникативных и организаторских способностей для профессионального развития личности.

**Дидактическая единица для контроля:**

1.7 психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности;

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Дать определение интерактивной стороне общения, привести примеры.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Дано неточное определение интерактивной стороне общения, примеры не приведены.
4	Дано точное определение интерактивной стороне общения, примеры не приведены.
5	Дано точное определение интерактивной стороне общения, приведены примеры.

**Задание №2 (из текущего контроля)**

Назвать к какой стороне общения относятся невербальные средства общения и объяснить:

1. Интерактивной стороной общения;
2. Перцептивной стороной общения;
3. Коммуникативной стороной общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Указаны 2 стороны (одна из них верно) общения, допущены неточности в объяснении.
4	Указана 1 сторона общения (верно), допущены неточности в объяснении.
5	Указана 1 сторона общения (верно) и дано правильное объяснение.

**Задание №3 (из текущего контроля)**

Перечислить типы социального взаимодействия в процессе общения и дать их характеристику.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 из 4 типов социального взаимодействия в процессе общения и дана их характеристика.
4	Перечислены 3 из 4 типов социального взаимодействия в процессе общения и дана их характеристика.

5	Перечислены 4 из 4 типов социального взаимодействия в процессе общения и дана их характеристика.
---	--

**Задание №4 (из текущего контроля)**

Перечислить механизмы межличностного восприятия.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислен 1 из 3 механизмов межличностного восприятия.
4	Перечислены 2 из 3 механизмов межличностного восприятия.
5	Перечислены 3 из 3 механизмов межличностного восприятия.

**Дидактическая единица для контроля:**

1.8 значимость профессиональной деятельности по специальности;

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Раскрыть цель учебной дисциплины "Психология общения".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Определены 2 из 5 параметров цели.
4	Определены 4 из 5 параметров цели.
5	Определены все параметры цели.

**Задание №2 (из текущего контроля)**

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 3-4 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСП).
4	Перечислены 5 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСП).
5	Перечислены 6-7 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСП)

**Дидактическая единица для контроля:**

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

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Сформулировать основные понятия: взаимодействие, социальное взаимодействие, социальное действие, манипуляция.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Сформулированы 2 из 4 представленных понятий.
4	Сформулированы 3 из 4 представленных понятий.
5	Сформулированы 4 из 4 представленных понятий.

### **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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Установлено соответствие 2 барьеров взаимодействия с 2 причинами их возникновения.
4	Установлено соответствие 3 барьеров взаимодействия с 3 причинами их возникновения.
5	Установлено соответствие 4 барьеров взаимодействия с 4 причинами их возникновения.

### **Задание №3 (из текущего контроля)**

Перечислить типы личности по типу темперамента.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 из 4 типов личности по типу темперамента.
4	Перечислены 3 из 4 типов личности по типу темперамента.

5	Перечислены 4 типа личности по типу темперамента из 4.
---	--

#### **Задание №4 (из текущего контроля)**

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.
4	Определены 2 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке.
5	Определены 3 типа личности по типу темперамента, в представленном порядке.

#### **Задание №5 (из текущего контроля)**

Определить к какому типу психологической типологии Э. Берна, вы относите себя и объяснить причины.

--

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Определено верное соотношение типа личности по психологической типологии Э. Берна, без объяснения.
4	Определено верное соотношение типа личности по психологической типологии Э. Берна, с неполным объяснением.
5	Определено верное соотношение типа личности по психологической типологии Э. Берна, с полным объяснением.

**Задание №6 (из текущего контроля)**

Сформулировать понятие: темперамент с выделением видовых отличий.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Представленное понятие сформулировано верно, видовые отличия не определены.
4	Представленное понятие сформулировано верно, видовые отличия определены частично.
5	Представленное понятие сформулировано верно, видовые отличия определены.

**Дидактическая единица для контроля:**

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

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Дать определение коммуникативной стороне общения, привести примеры.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Дано неточное определение коммуникативной стороне общения, примеры не приведены.
4	Дано точное определение коммуникативной стороне общения, примеры не приведены.
5	Дано точное определение коммуникативной стороне общения, приведены примеры.

**Задание №2 (из текущего контроля)**

Классифицировать барьеры устной речи и дать характеристику каждому виду в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".

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

3	Дана классификация и характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики.
4	Дана классификация и характеристика 2 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи и дана характеристика 2 из 3 видов.
5	Дана классификация и характеристика 3 из 3 видов барьеров в общении.

### Задание №3 (из текущего контроля)

Выделить преимущества и недостатки типов социального взаимодействия в процессе общения и объяснить их.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Выделено два и более преимущества и недостатка типов социального взаимодействия в процессе общения без их объяснения.
4	Выделено два и более преимущества и недостатка типов социального взаимодействия в процессе общения с объяснением.
5	Выделено три и более преимущества и недостатка типов социального взаимодействия в процессе общения с объяснением.

### Дидактическая единица для контроля:

2.3 выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы, составить план действия и определить необходимые ресурсы;

### Задание №1 (из текущего контроля)

Определить типы конфликтных личностей по описанию:

<b>Тип конфликтной личности</b>	<b>Поведенческие характеристики</b>
	Хочет быть в центре внимания. Любит хорошо выглядеть в глазах других. Его отношение к людям определяется тем, как они к нему относятся. Ему легко даются поверхностные конфликты, любит свои страдания и стойкостью. Хорошо приспосабливается к различным ситуациям. Рациональное поведение выражено слабо. Налицо поведение эмоциональное. Планирование своей деятельности осуществляется

	<p>ситуативно и слабо воплощается в жизнь. Кропотливой, систематической работы избегает. Не уходит от конфликтов, в ситуации конфликтного взаимодействия чувствует себя неплохо</p>
	<p>Подозрителен. Обладает завышенной самооценкой. Постоянно требует подтверждения собственной значимости. Часто не учитывает изменения ситуации и обстоятельств. Прямолинеен и не гибок. С большим трудом принимает точку зрения окружающих, не очень считается с их мнением. Почтение со стороны окружающих воспринимается как должное. Выражение недоброжелательства со стороны окружающих воспринимает как обиду. Мало критичен по отношению к своим поступкам. Болезненно обидчив, повышено чувствителен по отношению к мнимым или действительным несправедливостям.</p>
	<p>Импульсивен, недостаточно контролирует себя. Поведение такого человека плохо предсказуемо. Ведет себя вызывающе, агрессивно. Часто в запале не обращает внимания на общепринятые нормы общения. Характерен высокий уровень притязаний. Несамокритичен. Во многих неудачах, неприятностях склонен обвинять других. Не может грамотно планировать свою деятельность или последовательно претворять планы в жизнь. Недостаточно развита способность соотносить свои поступки с целями и обстоятельствами. Из прошлого опыта (даже горького) извлекает мало уроков.</p>
	<p>Скрупулезно относится к работе. Предъявляет повышенные требования к себе. Предъявляет повышенные</p>

требования к окружающим, причем делает это так, что людям, с которыми он работает, кажется, что он придирается. Обладает повышенной тревожностью. Чрезмерно чувствителен к деталям. Склонен придавать излишнее значение замечаниям окружающих. Иногда вдруг разрывает отношения с друзьями, знакомыми потому, что ему кажется, что его обидели. Страдает от себя сам, переживает свои просчеты, неудачи, подчас расплывается за них даже болезнями (бессонницей, головными болями и т.п.). Сдержан во внешних, особенно эмоциональных, проявлениях. Слабо чувствует реальные взаимоотношения в группе.

Неустойчив в оценках и мнениях. Обладает легкой внушаемостью. Внутренне противоречив. Характерна некоторая непоследовательность поведения. Ориентируется на сиюминутный успех в ситуациях. Недостаточно хорошо видит перспективу. Зависит от мнения окружающих. Излишне стремится к компромиссу. Не обладает достаточной силой воли. Не задумывается глубоко над последствиями своих поступков и причинами поступков окружающих

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Определены два типа конфликтных личностей по описанию.
4	Определены три типа конфликтных личностей по описанию.
5	Определены пять типов конфликтных личностей по описанию.

**Дидактическая единица для контроля:**

2.4 владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Составить свод правил будущего специалиста.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Есть замечания по трем- четырем из перечисленных показателей: - четкое изложение сути поставленной задачи; - достаточный объем предоставленного материала; - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины; - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по данному заданию; - умение отстаивать свою позицию публично; - защита свода правил публично.
4	Есть замечания по одному- двум из перечисленных показателей: - четкое изложение сути поставленной задачи; - достаточный объем предоставленного материала; - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины; - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по данному заданию; - защита свода правил публично; - умение отстаивать свою позицию публично.
5	Нет замечаний по перечисленным показателям: - четкое изложение сути поставленной задачи; - необходимый объем предоставленного материала; - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины; - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию; - защита свода правил публично; - умение отстаивать свою позицию публично.

**Дидактическая единица для контроля:**

2.5 оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью);

**Задание №1 (из текущего контроля)**

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

а) личностные качества специалиста;

- б) профессиональные компетенции специалиста;
  - в) этические нормы;
  - г) правила профессионального поведения.
- Креативность приветствуется.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Составлен план развития человека как специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 2 пунктов.
4	Составлен план развития человека как специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 3-4 пунктов.
5	Составлен план развития человека как специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 5 пунктов.

**Дидактическая единица для контроля:**

2.6 определять задачи для поиска информации;

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Объяснить определение конфликта с определением родового понятия и видовых отличий.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Определение конфликта дано без объяснения родового понятия и видовых отличий.
4	Определение конфликта дано с неточным объяснением родового понятия и видовых отличий.
5	Определение конфликта дано с объяснением родового понятия и видовых отличий.

**Задание №2 (из текущего контроля)**

Перечислить виды конфликта.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 из 5 видов конфликта.
4	Перечислены 4 из 5 видов конфликта.
5	Перечислены 5 видов конфликта.

**Дидактическая единица для контроля:**

2.7 определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Перечислить группы причин возникновения конфликта и дать краткую характеристику каждой группе причин.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 группы причин конфликта без характеристики.
4	Перечислены 3 группы причин конфликта, двум из которых дана краткая характеристика.
5	Перечислены 4 группы причин конфликта, к каждой из которых дана краткая характеристика.

**Задание №2 (из текущего контроля)**

Назвать самые эффективные приемы преодоления, разрешения конфликта.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Названо не менее трех приемов преодоления, разрешения конфликта.
4	Названо более четырех приемов преодоления, разрешения конфликта.
5	Названо четыре и более приемов преодоления, разрешения конфликта.

**Дидактическая единица для контроля:**

2.8 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	Перечислены 2-3 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде.
4	Перечислены 4-5 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде.
5	Перечислены все основные правила, необходимые для организации работы в команде.

**Дидактическая единица для контроля:**

2.9 взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности;

**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	Раскрыта классификация 1 из 3 представленных видов общения.
4	Раскрыта классификация 2 из 3 представленных видов общения.
5	Раскрыта классификация 3 из 3 представленных видов общения.

**Задание №2 (из текущего контроля)**

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.
4	Перечислены 2-3 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы.
5	Перечислены все задачи, решаемые на начальном этапе беседы.

**Задание №3 (из текущего контроля)**

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Дана характеристика 1 виду слушания из 3.
4	Дана характеристика 2 видам слушания из 3.
5	Дана характеристика всем видам слушания.

**Задание №4 (из текущего контроля)**

Дать характеристику следующим техникам активного слушания: выяснение, перефразирование, резюмирование.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Дана характеристика 1 технике активного слушания из 3.
4	Даны характеристики 2 техникам активного слушания из 3.
5	Даны характеристики 3 техникам активного слушания из 3.

### Задание №5 (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.*

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Установлено соответствие 3 способов манипуляции и 3 способов защиты из 7 представленных.
4	Установлено соответствие 5 способов манипуляции и 5 способов защиты из 7 представленных.
5	Установлено соответствие 7 способов манипуляции и 7 способов защиты из 7 представленных.

#### Дидактическая единица для контроля:

2.10 описывать значимость своей специальности;

### Задание №1 (из текущего контроля)

Назвать основные критерии успешности социализации.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Названо не менее одного критерия успешности социализации.
4	Названо не менее двух критериев успешности социализации.
5	Названы все основные критерии успешности социализации.

### Задание №2 (из текущего контроля)

Сформулировать основные понятия: человек, индивид, индивидуальность, личность, социализация, с выделением родового понятия и видовых отличий.

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

3	Сформулированы 2 из 4 представленных понятий, родовые понятия и видовые отличия выделены неполно.
4	Сформулированы 3 из 4 представленных понятий, родовые понятия и видовые отличия выделены частично.
5	Сформулированы 4 из 4 представленных понятий, родовые понятия и видовые отличия выделены верно.

### **Задание №3 (из текущего контроля)**

Перечислить основные компоненты психологического портрета личности.

<i><b>Оценка</b></i>	<i><b>Показатели оценки</b></i>
3	Перечислены 2 из 6 компонентов психологического портрета личности.
4	Перечислены 4 из 6 компонентов психологического портрета личности.
5	Перечислены 6 из 6 компонентов психологического портрета личности.

### **Дидактическая единица для контроля:**

2.11 определять этапы решения задачи;

### **Задание №1 (из текущего контроля)**

Перечислите этапы проведения деловых переговоров.

<i><b>Оценка</b></i>	<i><b>Показатели оценки</b></i>
3	Обозначен 1 этап проведения деловых переговоров из 3.
4	Обозначены 2 этапа проведения деловых переговоров из 3.
5	Обозначены 3 этапа проведения деловых переговоров из 3.

### **Задание №2 (из текущего контроля)**

Перечислите 5 навыков, необходимых для эффективного ведения деловых переговоров.

<i><b>Оценка</b></i>	<i><b>Показатели оценки</b></i>
3	Перечислены 3 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров.
4	Перечислены 4 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров.

5	Перечислены 5 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров.
---	--