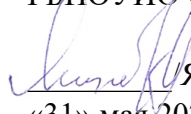




Министерство образования Иркутской области
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Иркутской области
«Иркутский авиационный техникум»

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 №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 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: 2.2.2. 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.

Оценка	Показатели оценки
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.

Оценка	Показатели оценки
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:

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

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.

Оценка	Показатели оценки
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

№ семестра	Вид промежуточной аттестации
7	Дифференцированный зачет

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

Метод и форма контроля: Письменный опрос (Опрос)

Вид контроля: По выбору выполнить 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>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 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>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 (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"> 1. Аргументы формулируются не четко. 2. Аргументы не поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными. 3. Источники информации не названы. 4. После выступления на вопросы аудитории не даны четкие ответы. 5. Выступающий допускает ошибки в культуре речи.
4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аргументы формулируются четко и ясно. 2. Аргументы поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными. 3. Источники информации названы. 4. После выступления на вопросы аудитории не даны четкие ответы. 5. Выступающий допускает ошибки в культуре речи

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

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.

Оценка	Показатели оценки
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.

Оценка	Показатели оценки
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.

Оценка	Показатели оценки
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:

Тип конфликтной личности	Поведенческие характеристики
	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>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 для контроля:

2.11 определять этапы решения задачи;

Задание №1 (из текущего контроля)

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

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