

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Наумова Наталья Александровна
Должность: Ректор
Дата подписания: 24.10.2024 14:21:41
Уникальный программный ключ:
6b5279da4e034bff679172803da5b7b559fc69e2

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
Государственное образовательное учреждение высшего образования Московской области
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБЛАСТНОЙ УНИВЕРСИТЕТ
(МГОУ)

факультет психологии

кафедра психологии развития личности

УТВЕРЖДЕН

На заседании кафедры психологии развития личности

Протокол от «29» окт 2019 г. № 9

Зав. кафедрой 
/ Т.Д.Марцинковская /

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЩЕНИЯ

Направление подготовки
49.03.01 Физическая культура

Профиль
Спортивная тренировка

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
очная и заочная

Мытищи
2019

I. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции	Этапы формирования
ДПК 2 : способен реализовывать индивидуальный подход в процессе спортивной подготовки	1. Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия). 2. Самостоятельная работа (домашние задания, письменные работы, составление кроссвордов, докладов с презентациями, составление логических схем, составление словарей терминов, синквейнов, подготовка к тестированию).
ДПК 6 : способен планировать и проводить физкультурно-оздоровительные и спортивно-массовые мероприятия, организовывать досуговую деятельность и активный отдых в организациях различного типа	1. Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия). 2. Самостоятельная работа (домашние задания, письменные работы, составление кроссвордов, докладов с презентациями, составление логических схем, составление словарей терминов, синквейнов, подготовка к тестированию).

II. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Оцениваемые компетенции	Уровень сформированности	Этап формирования	Описание показателей	Критерии оценивания	Шкала оценивания
ДПК 2	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия). 2. Самостоятельная работа (домашние задания, письменные работы, составление кроссвордов, докладов с презентациями, составление логических схем, составление словарей терминов, синквейнов, подготовка к тестированию).	Знать: - базовые понятия психологии общения; - специфику коммуникативной, перцептивной и интерактивной сторон общения; - механизмы понимания и познания в общении; - функции и характеристики обратной связи в общении; - причины и факторы затрудненного общения. Уметь: - адекватно воспринимать вербально-невербальную, продуктивную-рецептивную информацию; - анализировать ситуации общения; - быть способными к	Посещаемость студентом лекционных занятий. Активность на практических занятиях. Качество и полноценность выполненной самостоятельной работы. Отработка пропущенных занятий по уважительной причине. Зачет	41-60 б. «3»

			диалогу как способу взаимоотношения с партнером, использовать различные приемы влияния на него при взаимодействии; - выражать и обосновывать свою позицию по различным вопросам, уметь убеждающее воздействовать при общении; - свободно владеть языком, уметь грамотно использовать в своей деятельности профессиональную лексику. Владеть: - планированием, организацией и проведением бесед, дискуссий, и других форм взаимодействия в профессиональной деятельности.		
	Продвинутый	1. Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия). 2. Самостоятельная работа (домашние задания, письменные работы, составление кроссвордов, докладов с презентациями, составление логических схем, составление словарей терминов, синквейнов, подготовка к тестированию).	Знать: - базовые понятия психологии общения; - основные подходы в изучении проблемы общения; - специфику коммуникативной, перцептивной и интерактивной сторон общения; - механизмы понимания и познания в общении; - функции и характеристики обратной связи в общении; - основные стратегии межличностного взаимодействия; - основные механизмы воздействия на партнера по общению; - причины и факторы затрудненного общения. Уметь: - адекватно	Посещаемость студентом лекционных занятий. Активность на практических занятиях. Качество и полноценность выполненной самостоятельной работы. Отработка пропущенных занятий по уважительной причине. Зачет	61-100 б. «4» и выше

			воспринимать вербально-невербальную, продуктивную-рецептивную информацию; - анализировать ситуации общения; - быть способными к диалогу как способу взаимоотношения с партнером, использовать различные приемы влияния на него при взаимодействии; - выражать и обосновывать свою позицию по различным вопросам, уметь убеждающее воздействовать при общении; - свободно владеть языком, уметь грамотно использовать в своей деятельности профессиональную лексику; - вести беседу, соблюдать правила речевого этикета; - преодолевать барьеры в общении, не допускать конфликтных ситуаций; - повышать работоспособность с помощью приемов снятия психического напряжения и повышения жизненного тонуса. Владеть: - планированием, организацией и проведением бесед, дискуссий, и других форм взаимодействия в профессиональной деятельности; - оценкой степени применимости конкретных методик, выбора наиболее адекватных методик,		
--	--	--	---	--	--

			анализа и разрешения проблем в общении.		
ДПК 6	Пороговый	1. Работа на учебных занятиях (лекции, практические занятия). 2. Самостоятельная работа (домашние задания, письменные работы, составление кроссвордов, докладов с презентациями, составление логических схем, составление словарей терминов, синквейнов, подготовка к тестированию).	Знать: - базовые понятия психологии общения; - основные подходы в изучении проблемы общения; - специфику коммуникативной, перцептивной и интерактивной сторон общения; - механизмы понимания и познания в общении; - функции и характеристики обратной связи в общении; - основные стратегии межличностного взаимодействия. Уметь: - адекватно воспринимать вербально-невербальную, продуктивную-рецептивную информацию; - анализировать ситуации общения; - быть способными к диалогу как способу взаимоотношения с партнером, использовать различные приемы влияния на него при взаимодействии; - выражать и обосновывать свою позицию по различным вопросам, уметь убеждающее воздействовать при общении. Владеть: - планированием, организацией и проведением бесед, дискуссий, и других форм взаимодействия в профессиональной деятельности.	Посещаемость студентом лекционных занятий. Активность на практических занятиях. Качество и полноценность выполненной самостоятельной работы. Отработка пропущенных занятий по уважительной причине. Зачет	41-60 б. «3»
	Продвинутый	1. Работа на	Знать:	Посещаемость	61-100 б.

		учебных занятиях (лекции, практические занятия). 2. Самостоятельная работа (домашние задания, письменные работы, составление кроссвордов, докладов с презентациями, составление логических схем, составление словарей терминов, синквейнов, подготовка к тестированию).	- базовые понятия психологии общения; - основные подходы в изучении проблемы общения; - специфику коммуникативной, перцептивной и интерактивной сторон общения; - механизмы понимания и познания в общении; - функции и характеристики обратной связи в общении; - основные стратегии межличностного взаимодействия; - основные механизмы воздействия на партнера по общению; - причины и факторы затрудненного общения. Уметь: - адекватно воспринимать вербально-невербальную, продуктивную-рецептивную информацию; - анализировать ситуации общения; - быть способными к диалогу как способу взаимоотношения с партнером, использовать различные приемы влияния на него при взаимодействии; - выражать и обосновывать свою позицию по различным вопросам, уметь убеждающее воздействовать при общении; - свободно владеть языком, уметь грамотно использовать в своей деятельности профессиональную лексику;	студентом лекционных занятий. Активность на практических занятиях. Качество и полноценность выполненной самостоятельной работы. Отработка пропущенных занятий по уважительной причине. Зачет	«4» и выше
--	--	---	--	---	------------

			- вести беседу, соблюдать правила речевого этикета; - преодолевать барьеры в общении, не допускать конфликтных ситуаций; - повышать работоспособность с помощью приемов снятия психического напряжения и повышения жизненного тонуса. Владеть: - планированием, организацией и проведением бесед, дискуссий, и других форм взаимодействия в профессиональной деятельности; - оценкой степени применимости конкретных методик, выбора наиболее адекватных методик, анализа и разрешения проблем в общении.		
--	--	--	--	--	--

III. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Примерная тематика текущего контроля (самоконтроля) успеваемости по дисциплине «Психолого-педагогические основы общения»

Тема 1. Характеристика процесса общения.

1. Понятие об общении в психологии.
2. Категории «общения» и «деятельности» в психологии.
3. Цели общения.
4. Структура общения: коммуникативная, интерактивная, перцептивная стороны общения.
5. Основные функции общения: контактная, информационная, побудительная, координационная, понимания, эмотивная, функция установления отношений, функция оказания влияния.

Тема 2. Виды и уровни общения.

1. Вербальное общение.
2. Невербальное общение.
3. Экстрасенсорное общение.
4. Уровни общения: макроуровень, мезауровень, микроуровень.

Тема 3. Коммуникация.

Общение как обмен информацией. Типы информации и средства коммуникации. Коммуникативные барьеры. Умение говорить и слушать.

Тема 4. Восприятие и познание людьми друг друга.

1. Восприятие, понимание и оценка людьми друг друга.
2. Механизмы взаимопонимания в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия.
3. Механизмы «заражения», «внушения», «убеждения» и «подражания» и их роль в процессе общения.
4. Понятие об «аттракции» и ее влияние на развитие процесса общения.
5. Факторы, влияющие на возникновение и развитие «аттракции».
6. Стили взаимодействия: гуманистический, ритуальный, манипулятивный.
7. Факторы, мешающие правильно воспринимать и оценивать людей.
8. Открытость и закрытость в общении.

Тема 5. Общение как межличностное взаимодействие

1. Общение как межличностное взаимодействие.
2. Социальное взаимодействие.
3. Типы взаимодействий.
4. Ролевое взаимодействие.
5. Возникновение психологических барьеров при взаимодействии.
6. Виды взаимодействия: кооперация и конкуренция.
7. Методы психологического влияния в процессе общения.

Тема 6. Этика общения.

1. Этика общения и культура общения.
2. Определение понятий «этика общения» и «культура общения».
3. Характеристика способов овладения культурой общения.

Тема 7 Методы развития коммуникативных способностей.

1. Правила ведения беседы.
2. Этика поведения.
3. Техники для выявления скрытых мотивов и интересов собеседников. Техники поведения в ситуации конфликта, просьбы и отказа. Техники влияния и противодействия. Техники активного слушания. Техники налаживания контакта.

Тема 8 Конфликты: причины, динамика, способы разрешения.

1. Понятие «конфликта».
2. Причины конфликтов в общении.
3. Виды конфликтов.
4. раскрыть структуру конфликта: а) объект конфликтной ситуации б) цели, субъективные мотивы его участников в) оппоненты, конкретные лица, являющиеся его участниками; г) подлинные причины, которые важно суметь отличить от непосредственного повода столкновения.
5. Стадии протекания конфликта.
6. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях: избегание, конкуренция, сотрудничество, компромисс.
7. Технологии разрешения конфликтов.

Письменные задания

1. Составление логических схем: «Вербальное, невербальное общение», «Методы психологического влияния в процессе общения», «Методы степени».
4. Составление кроссвордов с использованием слов из словаря терминов.
5. Составление словаря терминов по всем темам дисциплины.
6. Разработка синквейнов с использованием слов из словаря терминов.

Темы докладов и презентаций

1. Техника внушения.
2. Техника убеждения.
3. Техника подражания.
4. Техника заражения.
5. Спор: понятие, виды. Психологическая специфика спора
6. Невербальные особенности в процессе делового общения.
7. Психологические особенности эффективности делового общения
8. НЛП в деловом общении.
9. Конфликты в деловом общении и пути их предупреждения, решения.
10. Трансактный анализ Э.Берна и эффективность делового общения.
11. Психологические особенности проведения деловой беседы.
12. Психологические особенности организации начала деловой беседы.
13. Психологические приемы влияния на партнера в процессе деловой беседы.
14. Психологические особенности фазы аргументации деловой беседы.
15. Психологические приемы нейтрализации замечаний собеседника.
16. Психологические особенности проведения деловых переговоров.
17. Психологические приемы подготовки к деловым переговорам.
18. Психологические приемы организации начала деловых переговоров.
19. Психологический климат в процессе деловых переговоров условия его создания.
20. Психологические правила активного слушания в процессе деловой беседы, переговоров.
21. Национальные особенности ведения деловых переговоров.
22. Российские национальные особенности ведения деловых переговоров.
23. Психологические особенности организации и проведения деловых совещаний.
24. Психологические особенности публичного выступления
25. Психологические особенности подготовки к публичному выступлению.
26. Психологические требования к публичному выступлению.

Пример теста для текущего контроля успеваемости по дисциплине «Психолого-педагогические основы общения»

Вопрос 1 .Общение это-

1. Взаимодействие людей, не имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.
2. Взаимодействие людей, имеющих общие или взаимозаменяющие интересы, либо потребности.
3. Отношение к поступающей информации.

Вопрос 2. Стили общения бывают:

1. Ритуальный.
2. Манипулятивный.
3. Иронический.

Вопрос 3. Из скольких действий организуется структура акта общения:

1. 12.
6. 13.

3. 15.

4. 14.

Вопрос 4. Содержание общения:

1. Передача от человека к человеку информации.
2. Восприятие партнерами по общению друг друга.
3. Ориентация в коммуникативной ситуации.
4. Взаимооценка партнерами по общению друг друга.
5. Взаимодействие партнеров друг с другом.

Вопрос 5. Функции общения:

1. Инструментальная.
2. Интегративная.
3. Деловая.
4. Трансляционная.
5. Экспрессивная.

Вопрос 6. Виды общения:

1. Формальное.
2. Деловое.
3. Спор.
4. Духовное.
5. Светское.

Вопрос 7. Структура делового общения состоит из:

1. Коммуникативной стороны.
2. Интерактивной стороны.
3. Перцептивной стороны.
4. Субъективной стороны.

Вопрос 8. Стили общения это:

1. Индивидуально-психологические особенности взаимодействия между людьми.
2. Индивидуально-типологические особенности между людьми.
3. Индивидуально-субъективные особенности между людьми.

Вопрос 9. Механизм общения включает в себя:

1. Заражение.
2. Внушение.
3. Убеждение.
4. Принуждение.
5. Копирование.

Вопрос 10. Барьеры восприятия в общении бывают:

1. Эстетический барьер.
2. Барьер «возраста».
3. Состояние здоровья.
4. Некомпетентность.
5. Барьер «боязни контактов».

Вопрос 11. Невербальные средства общения являются:

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

Вопрос 12. Невербальное поведение-это:

1. Открытые социально-психологические и индивидуально психологические характеристики личности.
2. Скрытые для непосредственного наблюдателя социально- психологические и индивидуально психологические характеристики личности.

Вопрос 13. Невербальные средства общения:

1. Кинесика.

2. Дистанция.
3. Такесика.
4. Проксемика.
5. Рукопожатие.

Вопрос 14. Трактовка «взгляда в сторону означает:

1. Страх и желание уйти.
2. Не понял, повтори.
3. Пренебрежение.
4. Хочу подчинить себе.

Вопрос 15. Жесты и позы защиты:

1. Пощипывание переносицы.
2. Потирание лба.
3. Руки, скрещенные на груди.
4. Сжатие пальцев в кулак.

Пример тестового задания для допуска к зачету по дисциплине «Психолого-педагогические основы общения»

1. Какие из указанных выражений характеризуют РЕЧЬ?

- 1) Средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений.
- 2) Система исторически сложившихся словесных знаков как средство общения.
- 3) Общение, направленное на передачу мыслей, выражение чувств и воли посредством языка.
- 4) Психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов.

2. Какие из указанных выражений характеризуют ЯЗЫК?

- 1) Средство хранения и передачи познавательного и социального опыта многих поколений.
- 2) Система исторически сложившихся словесных знаков как средство общения.
- 3) Общение, направленное на передачу мыслей, выражение чувств и воли посредством языка.
- 4) Психологическая деятельность, которая проявляется как процесс общения с помощью слов.

3. Следует выбрать из приведенных суждений правильное

- 1) Речь – это воплощение и проявление бессознательных влечений человека, его инстинкту.
- 2) Сознание и речь существуют параллельно и независимо друг от друга, соединяясь лишь в момент высказывания.
- 3) Язык – внешняя материальная оболочка мысли, своеобразный сосуд, в который как бы наполняется готовая мысль.
- 4) Речь – это процесс общения посредством языка, процесс взаимного воздействия общающихся людей.

4. Кому из ниже перечисленных ученых принадлежит мысль о том, что ... физиологическая речь означает не что иное, как «образование и функционирование второсигнальных условных рефлексов. Слово как раздражитель особого рода выступает при этом в трех формах: как слышимое, видимое (написанное) и произносимое»:

- 1) Асрастьян
- 2) Леонтьев
- 3) Павлов
- 4) Рубинштейн
- 5) Сеченов

5. Кому из зарубежных исследователей первоначально принадлежит мысль о том, что человек обладает свойствами магнита и гипнофеномены вызываются магнетическим «флюидом»:

- 1) Рубинштейн
- 2) Масмер
- 3) Перлз
- 4) Фрейд
- 5) Шарко

6. Значительный вклад в развитие психологии общения суггестологии и гипноза внесли:
 - 1) Б.Г. Ананьев
 - 2) В.М. Бехтерев
 - 3) Д.Н. Леонтьев
 - 4) А.А. Токарский
 - 5) М.Г. Ярошевский
7. Какие из слов не говорит о визуальном типе:
 1. Смотреть.
 2. Прояснить.
 3. Чувствовать.
 4. Перспектива.
8. В каком из утверждений лучше всего описано понятие комплексной эквивалентности:
 1. Два и более поведенческих актов тождественны по комплексу признаков.
 2. Два утверждения связаны таким образом, что обозначают одно и то же.
 3. Два утверждения связаны таким образом, что, по мнению говорящего, означают одно и то же.
 4. Взаимозаменяемость двух утверждений в пределах некоего контекста.
9. Конгуэнтность – это:
 1. Адекватность поведения ситуации.
 2. Совпадение репрезентативных систем терапевта и клиента.
 3. Совпадение самовосприятия и внешней оценки.
 4. Состояние целостности, когда все части личности действуют вместе, преследуя одну цель.
10. Метод наложения имеет ввиду:
 1. Множественное якорение.
 2. Предикативный синтез.
 3. Построение репрезентативной карты личности.
 4. Интеграцию способов восприятия мира.
11. «Взрослый» – это состояние «Я», для которого характерно:
 1. Эмансипированное самоутверждение.
 2. Эмпатическое понимание мотивов и побуждений других людей.
 3. Работа с фактами и объективной реальностью.
 4. Продуктивное разрешение внутренних конфликтов.
12. Структурный голод – это:
 1. Переживание недостаточной упорядоченности окружающего мира.
 2. Потребность жестко структурировать содержание переживаний.
 3. Потребность в структурировании времени.
 4. Чувство размытости аутоидентификации.
13. Игра в транзакционном анализе отличается от игры в психодраме тем, что она:
 1. Обеспечивает катарсис.
 2. Определяется скрытой мотивацией, ориентированной на выигрыш.
 3. Невозможна без вспомогательного «Я».
 4. Оптимизирует понимание проблем.
14. То, в чем два элемента считаются сходными (А) и противоположными (Б), называют полюсами, которыми обладает личностный конструкт; как эти называются согласно терминологии Келли:
 1. А – эмерджентный и Б – имплицитный.
 2. А – вторичный и Б – первичный.
 3. А – адаптированный и Б – диадоптированный.
 4. А – таксический и Б – атоксический.
15. Разработанная Келли терапия фиксированных ролей описывается утверждением:
 1. Активное экспериментирование с заданными терапевтом ролями в реальной жизни.
 2. Использование техники «пустого стула» для эксплоративного диалога эффективных и неэффективных конструктов.
 3. Вариант рационально-эмотивной психотерапии.

16. Проблемы этики и психологии общения в истории философской и психологической мысли раскрыты в трудах:

1. Гельвеция.
2. Конфуция.
3. Лейбница.

4. Бэкона

5. Канта.

6. Карнеги.

17. Вунд является автором следующих работ:

1. Проблемы психологии народов.
2. Основания социологии.
3. Индивидуум и общество.
4. Этика, исследование фактов и законов нравственной жизни.

5. Восприятие и понимание человека человеком.

18. Согласно концепции Роджерса конгруэнтность означает:

1. Самоактуализацию в общении.
2. Самосовершенствование личности.
3. Взаимодополнительность функций, эмоций, интуиции и общения.
4. Соответствие опыт, осознания и сообщения.

19. С точки зрения цели общения можно выделить следующие функциональные ситуации:

1. Цель общения – вне самого взаимодействия субъектов.
2. Цель общения в нем самом.
3. Цель общения – приобщение партнера к опыту и ценностям инициатора общения.
4. Цель общения – приобщение самого инициатора к ценностям партнера.

20. Свойства речи – это:

1. Темп речи.
2. Громкость речи.
3. Тембр речи.
4. Количество пауз.
5. Интонация.
6. Частота дыхания.

21. Кинесика включает:

1. походку
2. прикосновение
3. рукопожатие
4. жесты
5. наклоны тела
6. мимику

22. К лояльным приемам спора относят:

1. Захват инициативы.
2. Использование эмоционально окрашенных понятий.
3. Подмена тезиса.
4. Обращение аргументов оппонента против него самого.
5. Умение держать в памяти весь спор.
6. Предвзятая интерпретация.

23. Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:

1. Избегание.
2. Противоборство.
3. Уступчивость.
4. Сотрудничество.
5. Компромисс.

24. Минимум напористости и максимум кооперативности (проигрыш-выиграш) – это:

1. Сотрудничество

2. Избегание.
3. Противоборство.
4. Уступчивость.
5. Компромисс.
25. Минимум кооперативности и максимум напористости (выигрыш-проигрыш) – это:
 1. Избегание.
 2. Компромисс.
 3. Уступчивость.
 4. Сотрудничество.
 5. Противоборство.
26. Рефлексивное слушание – это:
 1. Уточнение.
 2. Внимательное молчание
 3. Перефразирование.
 4. Минимализация ответов.
 5. Отражение чувств.
 6. Ограниченное число вопросов.
27. Исключите из списка социальных норм делового общения те, о которых не шла речь в работе Вебера «Протестантская этика и дух капитализма»
 1. Честность.
 2. Правдивость.
 3. Обязательность
 4. Профессионализм.
 5. Трудолюбие.
 6. Справедливость.
 7. Соблюдение обещаний.
28. Оптико-кинетические средства общения – это
 1. жесты;
 2. паузы;
 3. логичность речи;
 4. мимика.
29. Психологическая совместимость
 1. основывается на сходстве ценностных ориентаций;
 2. предполагает равенство интеллектуального потенциала;
 3. зависит от скорости протекания психических процессов;
 4. включает взаимодополняемость характеров.
30. Лидер в производственной группе
 1. регулирует неофициальные межличностные отношения в группе;
 2. не контролирует ход выполнения производственных задач и не отвечает за качество выпускаемой продукции;
 3. назначается;
 4. обладает определенной системой различных санкций.

Вопросы к зачету по дисциплине «Психолого-педагогические основы общения»

1. Понятие общения.
2. Значение общения для осуществления профессиональной деятельности.
3. Структура общения.
4. Содержание, цели и виды общения.
5. Стороны общения.
6. Средства общения
7. Функции общения.

8. Речь как ведущее средство общения.
9. Этапы формирования речи. Виды речи.
10. Виды коммуникативных барьеров.
11. Преодоление коммуникативных барьеров в общении.
12. Невербальные средства общения.
13. Значение невербальных средств для использования в деловом общении.
14. Разделы психологии, изучающие невербальные средства общения.
15. Что изучает раздел психологии общения кинесика.
16. Что изучают разделы психологии общения экстралингвистика и паралингвистика.
17. Что изучает раздел психологии общения такесика.
18. Что изучает раздел психологии общения проксемика.
19. Мимика и пантомимика как средство общения.
20. Позы и жесты в общении
21. Стили взаимодействия в деловом общении.
22. Позиция в общении (закрытая и открытая).
23. Стратегии «контроллера» и «понимателя».
24. Типы социальных ролей.
25. Ролевое общение.
26. Определение стиля взаимодействия.
27. Механизмы взаимопонимания в общении: идентификация, эмпатия, рефлексия.
28. Использование различных механизмов взаимопонимания в общении.
29. Понятие об «аттракции», ее влияние на процесс общения.
30. Основные правила взаимодействия в общении.
31. Этапы взаимодействия в общении.
32. Ведение дискуссии.
33. Социальное восприятие.
34. Стереотипы в общении.
35. Механизмы восприятия знакомых людей.
36. Психологические закономерности восприятия незнакомых людей.
37. Эффекты социального восприятия. Ошибки восприятия.
38. Открытые и закрытые «пространства» личности – модель «Окно Джогарри»
39. Эффективное общение.
40. Приемы повышения эффективности общения.
41. Правила и приемы делового общения.
42. Ведение телефонных переговоров.
43. Правила ведения беседы с клиентом.
44. Прохождение собеседования, особенности и приемы.
45. Манипулятивное общение.
46. Способы защиты от манипулятора.
47. Индивидуально-психологические качества личности. Их влияние на особенности общения
48. Экстра- и интроверсия их влияние на особенности общения.
49. Темперамент и особенности общения.
50. Характер и особенности общения.
51. Этика общения и культура общения.
52. Этические принципы общения.
53. Саморегуляция поведения в процессе общения.
54. Понятие конфликта. Типы конфликта.
55. Формула конфликта. Структура конфликта.
56. Возникновение и развитие конфликта.
57. Конфликтогены. Эскалация конфликтогенов.
58. Типы конфликтогенов.
59. Стратегии поведения в конфликтной ситуации.
60. Правила поведения в конфликте и его разрешение.

IV. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценка качества учебной работы студентов по изучению дисциплины оценивается в баллах, и носит накопительный характер. Баллы суммируются в течение семестра, включают в себя: написание докладов, подготовку презентаций, активность и качество выполнения различных видов работ студентом на практических занятиях, качество выполнения самостоятельной работы студента и оценку знаний на зачете.

Распределение баллов по видам работ

Вид работы	Кол-во баллов (максимальное значение)
Словарь терминов	до 10 баллов
Устный опрос	до 10 баллов
Доклад с презентацией	до 20 баллов
Кроссворд	до 10 баллов
Синквейн	до 10 баллов
Логические схемы	до 10 баллов
Тестовые задания	до 10 баллов
Зачет	до 20 баллов

Написание доклада и его презентация оценивается с использованием программы Power Point,

В качестве оценки используется следующие критерии:

18–20 баллов. Содержание соответствует поставленным цели и задачам, изложение материала отличается логичностью и смысловой завершенностью, студент показал владение материалом, умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.

15–17 баллов. Содержание недостаточно полно соответствует поставленным цели и задачам исследования, работа выполнена на недостаточно широкой базе источников и не учитывает новейшие достижения, изложение материала носит преимущественно описательный характер, студент показал достаточно уверенное владение материалом, однако недостаточное умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы и отстаивать собственную точку зрения.

12–14 баллов. Содержание не отражает особенности проблематики избранной темы, – содержание работы не полностью соответствует поставленным задачам, база источников является фрагментарной и не позволяет качественно решить все поставленные в работе задачи, работа не учитывает новейшие достижения историографии темы, студент показал неуверенное владение материалом, неумение отстаивать собственную позицию и отвечать на вопросы.

0–11 балла. Работа не имеет логичной структуры, содержание работы в основном не соответствует теме, база источников исследования является недостаточной для решения поставленных задач, студент показал неуверенное владение материалом, неумение формулировать собственную позицию.

Опрос оценивается

В качестве оценки используется следующие критерии:

8–10 баллов. Содержание ответа полностью соответствует поставленному вопросу (заданию), полностью раскрывает цели и задачи, сформулированные в вопросе; изложение материала отличается логичностью и смысловой завершенностью, студент показал хорошее владение материалом, умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.

6–7 баллов. Содержание ответа недостаточно полно соответствует поставленному вопросу, не раскрыты полностью цели и задачи, сформулированные в вопросе; изложение материала не отличается логичностью и нет смысловой завершенности сказанного, студент показал достаточно уверенное владение материалом, не показал умение четко, аргументировано и корректно отвечать на поставленные вопросы, отстаивать собственную точку зрения.

3–5 баллов. Содержание ответа не отражает особенности проблематики заданного вопроса, – содержание ответа не полностью соответствует обозначенной теме, не учитываются новейшие достижения историографии темы, студент показал неуверенное владение материалом, неумение отстаивать собственную позицию и отвечать на вопросы.

0–2 балла. Ответ не имеет логичной структуры, содержание ответа в основном не соответствует теме, студент показал неуверенное владение материалом, неумение формулировать собственную позицию.

Словарь терминов оценивается:

В качестве оценки используется следующие критерии:

8–10 баллов. Наиболее полно представлены слова из текста. Используются характеристики слова/словосочетания не только предложенные в тексте учебника, но и из других источников. Представлены слова, не имеющие «расшифровки» в анализируемом тексте.

5–7 баллов. Недостаточно полно представлены слова из текста. Используются характеристики слова/словосочетания только предложенные в тексте учебника.

0–4 баллов. Недостаточно и нелогично выбраны слова/понятия для словаря. Используются характеристики слова/словосочетания только предложенные в тексте учебника без понимания их сущности и значимости.

Кроссворд оценивается:

В качестве оценки используется следующие критерии:

8–10 баллов. Правильные ответы на 85-100% вопросов.

5–7 баллов. Правильные ответы на - 70-84%.

0–4 баллов. Правильные ответы с 69% и ниже.

Синквейн оценивается:

В качестве оценки используется следующие критерии:

8–10 баллов. В разработке четко прослеживается анализ и синтез работы со словом. Мысль, переведенная в образ, свидетельствует об уровне понимания слова. Явно проявляется способность резюмировать информацию, излагать сложные идеи, чувства и представления в нескольких словах.

5–7 баллов. В разработке прослеживается анализ работы со словом, однако мысль, переведенная в образ, свидетельствует о недостаточном уровне понимания слова. Явно проявляется способность резюмировать информацию, но затруднения в изложении сложных идей.

0–4 баллов. Подобранные аналогии и характеристики не рефлексивны, далеки от сути содержания слова.

Логические схемы оцениваются:

В качестве оценки используется следующие критерии:

8–10 баллов. Логические схемы выполнены с соблюдением следующих требований: простота схематического представления, выражающаяся в минимальном количестве элементов и их связей в схеме; целевая и смысловая значимость элементов и связей и их иерархическое расположение в пространстве схемы; согласование элементов и связей как внутри схемы, так и вне ее; наглядность представленных схем, для чего используются средства графики, форм, цветовых оттенков, а также табличный, цифровой, диаграммный иллюстративный материал.

5–7 баллов. Логические схемы загромождены

0–4 баллов. Логические схемы выполнены не по форме – текстовые варианты; не раскрывают всех вопросы темы, поверхностны, не логичны. Работа выполнена не аккуратно.

Тест оценивается:

В качестве оценки используется следующие критерии:

8-10 баллов. Правильные ответы на 85-100% вопросов.

5-7 баллов. Правильные ответы на - 70-84%.

0–4 баллов. Правильные ответы с 69% и ниже.

Шкала соответствия рейтинговых оценок пятибалльным оценкам: 100-81% - «отлично» (5); 80-61% - «хорошо» (4); 60-41% - «удовлетворительно» (3); 40-21% - «неудовлетворительно» (2); 20-0% - «необходимо повторное изучение».

	Оценка по 5-балльной системе	Оценка по 100-балльной системе
5	Отлично	81-100
4	Хорошо	61-80
3	Удовлетворительно	41-60
2	Неудовлетворительно	21-40
1	Необходимо повторное изучение	0-20

Зачет

Система оценивания знаний на зачете

Уровень оценивания	Критерий оценивания	Баллы	Оценка
Зачет	Полный и правильный ответ на теоретический вопрос. Глубокое и прочное усвоение знаний программного материала (умение выделять главное, существенное); исчерпывающее, последовательное, грамотное и логически стройное изложение; правильность формулировки понятий; знание источников и авторов-исследователей по данной проблеме; умение сделать вывод по излагаемому материалу.	16-20	Зачтено
	Теоретический вопрос изложен достаточно. Достаточно полное знание программного материала; грамотное изложение материала по существу; отсутствие не существенных неточностей в формулировке понятий; умение сделать вывод. Допускается недостаточно последовательное и логическое изложение материала.	10-15	
	Теоретический вопрос изложен неполно. Общие знания основного материала без усвоения некоторых существенных положений; формулировка основных понятий, но – с некоторой неточностью; отсутствие знаний гражданско-правовых источников и авторов-исследователей по данной проблеме.	5-9	
	Теоретический вопрос изложен плохо или с грубыми ошибками. Незнание значительной части программного материала; существенные ошибки в процессе изложения; неумение выделить существенное и сделать выводы; незнание или ошибочные определения понятий.	4-0	Не зачтено

Неудовлетворительной сдачей зачета («неудовлетворительно») считается оценка менее или равная 4 баллам (при максимально возможном количестве баллов – 20).

При неудовлетворительной сдаче зачета (менее или равно 4 баллам) или неявке по неуважительной причине на зачет результат приравнивается к нулю (0). В этом случае студент в установленном в университете порядке обязан пересдать зачет.

Зачет должен в обязательном порядке заканчиваться подведением итогов, где качественную оценку своих знаний должен получить каждый обучаемый. Кроме того, в ходе подведения итогов бакалавры должны быть сориентированы на дальнейшее углубление знаний и расширение опыта, приобретенных в ходе изучения дисциплины.

При выставлении зачета учитывается:

1. Уровень сформированности компетенций.
2. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
3. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
4. Умение продемонстрировать практические навыки в рамках дисциплины.
5. Умение связать теорию с практикой.

Итоговая оценка формируется путем суммирования полученных баллов за ответы на вопросы зачёта с баллами, полученными по результатам текущего контроля.

