

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**  
Философский факультет

СОГЛАСОВАНО  
заведующий кафедрой  
педагогической психологии  
и психодиагностики

*И.В.М.*  
«31» 08 2021 г.

УТВЕРЖДАЮ  
председатель НМК  
факультета психолого-педагогического  
и специального образования

*И.В.М.*  
«31» 08 2021 г.

**Фонд оценочных средств**  
текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине  
**Коммуникативные технологии**

Направление подготовки магистратуры  
**47.04.03 Религиоведение**

Профиль подготовки магистратуры  
**Администрирование в сфере государственных,  
религиозных и общественных отношений**

Квалификация (степень) выпускника  
**Магистр**

Форма обучения  
**Очная**

Саратов,  
2021

## 1. Карта компетенций

Контролируемые компетенции (шифр компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения (знает, умеет, владеет, имеет навык)	Виды заданий и оценочных средств
<p>УК-3 Способен организовать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели</p>	<p>УК-3.1 Применяет стратегию сотрудничества в отношении профессорско-преподавательского состава и сотрудников университета для достижения общих целей коллектива.</p>	<p><b>Знать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– психологическую сущность общения: структуру, средства, уровни;</li> <li>– содержание и особенности организации основных форм делового общения;</li> <li>– особенности организации коммуникации с лицами с ограниченными возможностями здоровья;</li> <li>– приемы психологической защиты личности от негативных, травмирующих переживаний;</li> <li>– способы предупреждения конфликтов, их оптимального разрешения;</li> <li>– правила активного общения и успешной самопрезентации.</li> </ul>	<p>Реферат Контрольные задания Доклад</p>
		<p><b>Уметь</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– организовать взаимодействие с учетом социальных, этнических, конфессиональных и культурных и других различий;</li> <li>– организовывать взаимодействие на основе средств, доступных для лиц с ограниченными возможностями здоровья;</li> <li>– презентовать себя в публичном выступлении;</li> </ul>	<p>Деловая игра Ролевая игра Упражнения Контрольные задания</p>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>– использовать различные способы мотивации при взаимодействии с одноклассниками и коллегами;</li> <li>– использовать различные способы разрешения конфликтных ситуаций;</li> <li>– распознавать типичные манипуляции в общении и способы противодействия им.</li> </ul>	
	УК-3.2 Распределяет обязанности между членами коллектива для реализации поставленной цели религиозного проекта и осуществляет контроль за их исполнением.	<p><b>Владеть</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– методами и приемами психологического влияния при взаимодействии с учетом социальных, этнических, конфессиональных, культурных и других различий;</li> <li>– приемами управления поведением, как своим, так и окружающих;</li> <li>– различными технологиями командной работы;</li> <li>– приемами конструктивной критики и самокритики;</li> <li>– методами управления конфликтами.</li> </ul>	<p>Деловая игра Рольевая игра Контрольные задания</p>
	УК-3.3 Вырабатывает стратегию действий коллектива и организует совместную деятельность для решения производственных задач во взаимодействии с конфессиональным сообществом.		
	УК-3.4 Публично презентует результаты коллективной работы перед экспертным сообществом, оценивая вклад каждого участника рабочей группы.		
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	УК-6.1 Демонстрирует интерес к профессиональной самореализации, использует возможности академической среды для приобретения новых знаний и навыков.	<p><b>Знать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– способы управления имеющимися человеческими ресурсами, в том числе ограниченными;</li> <li>– приемы управления своим временем</li> <li>– правила активного стиля общения и успешной само-презентации в деловой коммуникации.</li> </ul>	<p>Реферат Контрольные задания Доклад</p>

		<p><b>Уметь</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– толерантно воспринимать и правильно оценивать людей, включая их индивидуальные характерологические особенности, цели, мотивы, намерения, состояния;</li> <li>– учитывать особенности общения и взаимодействия в условиях дефицита обратной связи и сенсорной информации партнеров по общению;</li> <li>– выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития.</li> </ul>	<p>Деловая игра Ролевая игра Упражнения Контрольные задания</p>
	<p>УК-6.2 Выявляет приоритеты и ценностные основания собственной профессиональной деятельности, реализуя их в процессе обучения.</p>	<p><b>Владеть</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– навыками планирования перспективных целей с учетом личностных возможностей и ограничений;</li> <li>– навыками выстраивания траектории саморазвития с учетом собственных ресурсов;</li> <li>– навыками взаимодействия с лицами, имеющими ограниченные возможности здоровья.</li> </ul>	<p>Деловая игра Ролевая игра Упражнения</p>
	<p>УК-6.3 Применяет различные способы совершенствования собственной деятельности на основе знаний о перспективах профессионального развития и карьерного роста.</p>		

## 2. Показатели оценивания планируемых результатов обучения

Семестр	Шкала оценивания	
	Не зачтено 0-55 баллов	Зачтено 56-100 баллов
1	<p><b>Не знает</b></p> <p>– психологическую сущность общения: структуру, средства, уровни, содержание и особенности организации основных форм делового общения, особенности организации коммуникации с лицами с ограниченными возможностями здоровья, приемы психологической защиты личности от негативных, травмирующих переживаний, способы предупреждения конфликтов, их оптимального разрешения, правила активного общения и успешной самопрезентации.</p> <p>– способы управления имеющимися человеческими ресурсами, в том числе ограниченными, приемы управления своим временем, правила активного стиля общения и успешной самопрезентации в деловой коммуникации.</p> <p><b>Не умеет</b></p> <p>– организовать взаимодействие с учетом социальных, этнических, конфессиональных и культурных и других различий, организовывать взаимодействие на основе средств, доступных для лиц с ограниченными возможностями здоровья, презентовать себя в публичном выступлении, использовать различные способы мотивации при взаимодействии с одноклассниками и коллегами, использовать различные способы разрешения конфликтных ситуаций, распознавать типичные манипуляции в общении и способы противодействия им.</p> <p>– толерантно воспринимать и правильно оценивать людей,</p>	<p><b>Знает</b></p> <p>– психологическую сущность общения: структуру, средства, уровни, содержание и особенности организации основных форм делового общения, особенности организации коммуникации с лицами с ограниченными возможностями здоровья, приемы психологической защиты личности от негативных, травмирующих переживаний, способы предупреждения конфликтов, их оптимального разрешения, правила активного общения и успешной самопрезентации.</p> <p>– способы управления имеющимися человеческими ресурсами, в том числе ограниченными, приемы управления своим временем, правила активного стиля общения и успешной самопрезентации в деловой коммуникации.</p> <p><b>Умеет</b></p> <p>– организовать взаимодействие с учетом социальных, этнических, конфессиональных и культурных и других различий, организовывать взаимодействие на основе средств, доступных для лиц с ограниченными возможностями здоровья, презентовать себя в публичном выступлении, использовать различные способы мотивации при взаимодействии с одноклассниками и коллегами, использовать различные способы разрешения конфликтных ситуаций, распознавать типичные манипуляции в общении и способы противодействия им.</p> <p>– толерантно воспринимать и правильно оценивать людей,</p>

включая их индивидуальные характерологические особенности, цели, мотивы, намерения, состояния, учитывать особенности общения и взаимодействия в условиях дефицита обратной связи и сенсорной информации партнеров по общению,

выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития.

**Не владеет**

– методами и приемами психологического влияния при взаимодействии с учетом социальных, этнических, конфессиональных, культурных и других различий; приемами управления поведением, как своим, так и окружающих, различными технологиями командной работы; приемами конструктивной критики и самокритики; методами управления конфликтами.

– навыками планирования перспективных целей с учетом личностных возможностей и ограничений, навыками выстраивания траектории саморазвития с учетом собственных ресурсов, навыками взаимодействия с лицами, имеющими ограниченные возможности здоровья.

включая их индивидуальные характерологические особенности, цели, мотивы, намерения, состояния, учитывать особенности общения и взаимодействия в условиях дефицита обратной связи и сенсорной информации партнеров по общению,

выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития.

**Владеет**

– методами и приемами психологического влияния при взаимодействии с учетом социальных, этнических, конфессиональных, культурных и других различий; приемами управления поведением, как своим, так и окружающих, различными технологиями командной работы; приемами конструктивной критики и самокритики; методами управления конфликтами.

– навыками планирования перспективных целей с учетом личностных возможностей и ограничений, навыками выстраивания траектории саморазвития с учетом собственных ресурсов, навыками взаимодействия с лицами, имеющими ограниченные возможности здоровья.

### 3. Оценочные средства

#### 3.1 Задания для текущего контроля успеваемости студентов

##### Реферат

##### Примерные темы рефератов

**по разделу 1 «Психологические особенности коммуникации: структура, средства, виды, формы» и по разделу 2 «Деловая беседа как ведущая форма коммуникации»**

1. Коммуникация лиц с ограниченными возможностями здоровья
2. Деловая беседа как форма коммуникации
3. Понятие о барьерах в коммуникациях (технические, межъязыковые, социальные)
4. Психологические барьеры в коммуникациях, технологии их преодоления
5. Электронная коммуникация. Сущность, особенности и функции электронной коммуникации. Глобализация коммуникационных процессов в социуме.
6. Место Интернета в системе средств современной социальной коммуникации.

##### *Методические рекомендации по написанию рефератов*

Реферат представляет собой доклад на определенную тему, краткое изложение (обзор) содержания научной работы или книги. Это одна из начальных форм представления результатов научного исследования и письменном виде.

##### *Рекомендации по оформлению реферата:*

1. Объем реферата определяет сам референт. Обычно объем реферата колеблется от 5 до 25 машинописных страниц. Оптимальным считается объем 15-18 страниц.
2. Реферат должен иметь титульный лист, оглавление и список использованной литературы.

##### *Критерии оценивания реферата: от 0 до 5 баллов*

5 баллов – тема раскрыта полностью, обозначены основные научные подходы к психическим явлениям, высказана позиция докладчика, приведены примеры.

4 балла – тема раскрыта с незначительными замечаниями, которые исправлены самостоятельно, обозначены основные научные подходы к психическим явлениям, высказана собственная позиция.

3 балла – тема раскрыта с незначительными замечаниями, которые исправлены с помощью преподавателя, основные научные подходы к психическим явлениям обозначены не полностью.

2 балла – тема раскрыта со значительными замечаниями, которые исправлены с помощью преподавателя, основные научные подходы к психическим явлениям обозначены частично.

1 балл – тема раскрыта не полностью, не обозначены основные научные подходы к психическим явлениям, не высказана собственная позиция.

0 баллов – реферат не выполнен.

### **Контрольные задания**

#### **Примерный перечень заданий по разделу 3**

**«Методы убеждающего воздействия при коммуникативном взаимодействии в условиях инклюзивного образования»**

1. Выполните задания психологического тренажера «САМБО»
2. Выполните задания психологический тренажера для информационного диалога

#### **Примерный перечень заданий по разделу 4**

**«Стратегии и тактики деловых переговоров»**

1. Выполните Тест «Умеете ли вы вести деловые переговоры?»
2. Выполните Тест «Как вести деловые переговоры?»
3. Выполните Упражнение-тренинг «Как вы ответите на возражения?»

#### **Примерный перечень заданий по разделу 5**

**«Деловые презентации, публичные выступления, резюме»**

1. Выполните практические задания по составлению презентационной речи, посвященной образовательного учреждения (журнала, спортивного клуба, др.), составьте текст презентации нового товара (услуги), составьте резюме для соискателя вакантной должности

#### **Примерный перечень заданий по разделу 6**

**«Управление конфликтами в коммуникациях»**

1. Выполните тест «Самооценка конфликтности»
2. Выполните тест «Стрессочувствительность»
3. Выполните тест «Степень стрессоустойчивости»
4. Выполните упражнение «Влияние фрустрационных барьеров на коммуникативную деятельность»
5. Выполните задания «Практикум по выявлению типа преодолевающего поведения»

Цель каждого из заданий: развить умение анализировать социально-психологические факторы различных коммуникативных практик, находить решение конфликтных ситуаций, противостоять манипулятивным влияниям, вести переговоры, презентовать себя в деловой сфере.

*Методические рекомендации.*



Прежде чем приступить к выполнению задания, четко проясните для себя, что нужно сделать. Используйте свои знания, чтобы спланировать подготовку к работе: правильное начало – залог успешного завершения.

- *Организируйте и планируйте.* Спланируйте работу и распределите время. Это зависит от того, какие результаты вы хотите получить.

- *Внимательно изучите литературу по теме задания.* Сколько аспектов у этого вопроса? О чем именно вас спрашивают?

- *Учитывайте цель задания.*

- *Представляйте выполненную работу.* Как должно выглядеть выполненное задание?

- *Узнайте, по каким критериям будет оцениваться работа.* Покажите, что вы понимаете эти критерии, и используйте их в своей работе.

- *Установите для своей работы лимит времени и объем.* Посмотрите, что от вас требуется, и установите ограничения на выполнение задания. Будьте реалистичны. Можете ли вы использовать данные и свои записи за то время и в том объеме, которые требуются для выполнения задания?

*Критерии оценивания: от 0 до 25 баллов*

25 баллов – выполнены задания по всем разделам 3, 4,5,6;

20-24 балла – выполнены задания по трем разделам;

10-19 балла – выполнены задания по двум разделам;

0-9 баллов – выполнены задания по одному из разделов.

### **Доклад по разделу «Управление конфликтами в коммуникациях»**

Подготовьте аналитический доклад, отражающий особенности управления конфликтами в вашей студенческой группе по темам:

1. Проанализируйте конфликтные столкновения: «преподаватель - студенты»;

2. Проанализируйте конфликтные столкновения: «староста - студенты»;

3. Проанализируйте конфликтные столкновения: «студент - студент»;

4. Проанализируйте конфликтные столкновения: «студент - администрация образовательного учреждения»;

*Методические рекомендации по составлению доклада*

Доклад – это устное сообщение на определенную тему, краткое изложение (обзор) содержания научных работ или книг. Это одна из начальных форм представления результатов научного исследования в устном виде. Доклад длится примерно 10-15 минут. В нем излагается материал по теме, высказывается позиция докладчика, приводятся примеры, обозначаются дискуссионные вопросы по теме, касающиеся причин возникших явлений, возможных путей решения проблемы, приводятся результаты, полученные через анкетный опрос. Доклад сопровождается презентацией, в которой кратко иллюстрируются основные моменты доклада.

### *Критерии оценивания доклада: от 0 до 10 баллов*

10 баллов - тема раскрыта полностью, обозначены основные научные подходы к психическим явлениям, высказана позиция докладчика, приведены примеры, доклад сопровождается презентацией. Обозначены возможные причины конфликтов. Предложены пути решения конфликтов.

9 баллов – тема раскрыта полностью, обозначены основные научные подходы к психическим явлениям, высказана позиция докладчика, приведены примеры, доклад сопровождается презентацией. Обозначены возможные причины конфликтов.

8 баллов – тема раскрыта полностью, обозначены основные научные подходы к психическим явлениям, высказана позиция докладчика, приведены примеры, доклад сопровождается презентацией

7 балла – тема раскрыта полностью, обозначены основные научные подходы к психическим явлениям, высказана позиция докладчика.

6 баллов – тема раскрыта полностью, обозначены основные научные подходы к психическим явлениям.

5 баллов – тема раскрыта полностью, не обозначены основные научные подходы к психическим явлениям, не высказана позиция докладчика, нет презентации.

4 балла – тема раскрыта не полностью, но обозначены основные научные подходы к психическим явлениям, не высказана позиция докладчика, нет презентации.

3 балла – тема раскрыта не полностью, предпринята попытка обозначить основные научные подходы к психическим явлениям, не высказана позиция докладчика, нет презентации.

2 балла – тема раскрыта не полностью, не обозначены основные научные подходы к психическим явлениям, не высказана позиция докладчика, нет презентации.

1 балл – тема не раскрыта, не обозначены основные научные подходы к психическим явлениям, не высказана позиция докладчика, нет презентации.

0 баллов – доклад не подготовлен

### **Задания для практических занятий**

#### **а) Деловая игра по теме «Преодоление барьеров общения. Техники активного слушания»**

Примерные ситуации: умения задавать открытые, закрытые, альтернативные вопросы при деловых контактах, составление совместного рассказа с использованием техники повторения и перефразирования, использование техник «малого разговора».

#### **б) Ролевые игры и упражнения по теме «Управление эмоциями в коммуникациях»**

Примерные ситуации: отработка техник поднятия и снижения эмоций при деловой беседе с преподавателем, коллегой по группе, студентом с ОВЗ,

отработка техник рефрейминга и изменения поведения при деловых контактах с руководителем, коллегой, человеком с ОВЗ.

**с) Ролевая игра по теме «Стратегии и тактики при конфликтном взаимодействии»**

Примерные ситуации: встреча с руководителем или коллегой или студентом с ОВЗ в ситуации неопределенности, эмоциональной напряженности привстречи и обсуждении невыполнения задания, отсутствия на занятии, переноса времени встреч, несоблюдении графика выполнения курсовых, дипломных проектов.

**д) Ролевая игра по теме « Технологии влияния и противостояние влиянию»**

Примерные ситуации: отработка техник «подстройки» к невербальным компонентам общения, словестных паттернов, техник «постепенных вовлечений», «ошеломления», «добавления издержек» и т.п. при отказах, нареканиях со стороны руководителя, коллеги, студента с ОВЗ.

*Цель деловых и ролевых игр:* на основе моделирования ситуации профессиональной деятельности развить умение и навыки самоанализа и рефлексии собственной коммуникативной деятельности.

*Методические рекомендации по организации и проведению деловой, ролевой игры.*

В процессе организации деловой игры студентам необходимо актуализировать знания по дисциплине. Необходимо актуализировать знания о коммуникативной компетентности личности. Ведущий ролевой, деловой игры раздает роли и рассказывает сюжет. Называет правила игры: стремление выполнить свою роль, отсутствие физического контакта при выполнении роли. Студенты выполняют роли. Основная роль у педагога-психолога. Наблюдатели в процессе игры оценивают выполнение ролей по следующим критериям: адекватные действия в соответствии с возрастом и социальным и должностным статусом; эмоциональность; рациональность; продуктивность идей. Ведущий следит за соблюдением правил игры.

По окончании игры происходит обсуждение. Наблюдатели высказываются по критериям оценивания. Ведущий следит, чтобы оценивалась не личность студента, а действия в рамках роли. Участники высказываются о том, что получилось или не получилось при выполнении роли. При желании, игру можно повторить с другими участниками.

*Критерии оценивания: от 0 до 30 баллов*

30 баллов – предложено обоснованное и доказательное решение, все техники были использованы.

20-29 баллов – решение предложено, но недостаточно обоснованно и доказательно, техники использовались частично продуктивно.

10-19 баллов – решение предложено, но слабо обоснованно, техники использовались, но недостаточно продуктивно.

0-9 баллов – назван один из вариантов решения, но решение студентом не обосновано, без использования изучаемых техник.

**Задания для оценки «УК-6 Способен определить и реализовать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки»**

### **1) Реферат**

#### **Примерные темы рефератов**

**по разделу 1 «Психологические особенности коммуникации: структура, средства, виды, формы» и по разделу 2 «Деловая беседа как ведущая форма коммуникации»**

1. Категории «коммуникация» и «общение» как ключевые категории социальной психологии
2. Коммуникация в информационном обществе
3. Вербальные, экстралингвистические и невербальные средства общения.
4. Линейные и нелинейные модели коммуникации
5. Коммуникация лиц с ограниченными возможностями здоровья
6. Деловая беседа как форма коммуникации
7. Понятие о барьерах в коммуникациях (технические, межъязыковые, социальные)
8. Психологические барьеры в коммуникациях, технологии их преодоления

Методические рекомендации по написанию рефератов и критерии оценивания представлены выше

### **Контрольные задания**

**Примерный перечень заданий по разделу 3  
«Методы убеждающего воздействия при коммуникативном  
взаимодействии в условиях инклюзивного образования»**

1. Выполните задания психологического тренажера «САМБО»
2. Выполните задания психологический тренажера для информационного диалога

**Примерный перечень заданий по разделу 4  
«Стратегии и тактики деловых переговоров»**

1. Выполните Тест «Умеее ли вы вести деловые переговоры?»
2. Выполните Тест «Как вести деловые переговоры?»
3. Выполните Упражнение-тренинг «Как вы ответите на возражения?»

### **Примерный перечень заданий по разделу 5**

#### **«Деловые презентации, публичные выступления, резюме»**

2. Выполните практические задания по составлению презентационной речи, посвященной образовательного учреждения (журнала, спортивного клуба, др.), составьте текст презентации нового товара (услуги), составьте резюме для соискателя вакантной должности

### **Примерный перечень заданий по разделу 6**

#### **«Управление конфликтами в коммуникациях»**

1. Выполните тест «Самооценка конфликтности»
2. Выполните тест «Стрессочувствительность»
3. Выполните тест «Степень стрессоустойчивости»

Методические рекомендации и критерии оценивания контрольного задания представлены выше.

#### **Доклад по разделу «Управление конфликтами в коммуникациях»**

Подготовьте аналитический доклад, отражающий особенности управления конфликтами в вашей студенческой группе по темам:

1. Проанализируйте конфликтные столкновения: «студент – студент с ОВЗ».
2. Методические рекомендации по составлению доклада и критерии оценивания представлены выше

#### **Задания для практических занятий**

##### **д) Ролевые игры и упражнения по теме «Управление эмоциями в коммуникациях»**

Примерные ситуации: отработка техник поднятия и снижения эмоций при деловой беседе с преподавателем, коллегой по группе, студентом с ОВЗ, отработка техник рефрейминга и изменения поведения при деловых контактах с руководителем, коллегой, человеком с ОВЗ.

##### **е) Ролевая игра по теме «Стратегии и тактики при конфликтном взаимодействии»**

Примерные ситуации: встреча с руководителем или коллегой или студентом с ОВЗ в ситуации неопределенности, эмоциональной напряженности при встрече и обсуждении невыполнения задания, отсутствия на занятии, переноса времени встреч, несоблюдении графика выполнения курсовых, дипломных проектов.

##### **д) Ролевая игра по теме «Технологии влияния и противостояние влиянию»**

Примерные ситуации: отработка техник «подстройки» к невербальным компонентам общения, словесных паттернов, техник «постепенных вовлечений», «ошеломления», «добавления издержек» и т.п. при отказах, нареканиях со стороны руководителя, коллеги, студента с ОВЗ.

Методические рекомендации по организации и проведению деловой, ролевой игры и критерии оценивания представлены выше.

**Список вопросов к устному зачету:**

<i><b>Вопрос</b></i>	<i><b>Компетенция в соответствии с РПД</b></i>
1. Деловая коммуникация: предмет, цели, задачи	<b>УК-3, УК-6</b>
2. Понятие об общении и коммуникации	<b>УК-3, УК-6</b>
3. Виды и формы деловой коммуникации	<b>УК-3, УК-6</b>
4. Средства коммуникации	<b>УК-3, УК-6</b>
5. Деловая беседа: структура, особенности организации	<b>УК-3</b>
6. Средства и приемы убеждающего воздействия	<b>УК-6</b>
7. Деловые переговоры: особенности проведения	<b>УК-3</b>
8. Стратегии проведения деловых переговоров	<b>УК-3</b>
9. Стратегии и тактики, используемые при деловых контактах	<b>УК-3</b>
10. Основные требования к критическим замечаниям	<b>УК-6</b>
11. Манипуляции в коммуникация	<b>УК-6</b>
12. Резюме – письменная презентация	<b>УК-6</b>
13. Самопрезентация, её формы	<b>УК-6</b>
14. Организация устной презентации	<b>УК-6</b>

15. Типология слушателей при устной презентации	<b>УК-3</b>
16. Психологические феномены, используемые при организации контактов.	<b>УК-3</b>
17. Манипуляции в коммуникативной сфере и способы противодействия им	<b>УК-6</b>
18. Спор, дискуссии, полемика: средства аргументирования и контраргументации.	<b>УК-3</b>
19. Искусство вопроса в контактах.	<b>УК-3</b>
20. Технологии влияния.	<b>УК-6</b>
21. Приемы убеждающего воздействия	<b>УК-6</b>
22. Как расположить к себе собеседника	<b>УК-6</b>
23. Как нейтрализовать уловки партнеров	<b>УК-3</b>
24. Как устранять разногласия	<b>УК-3</b>
25. Понятие о конфликте, структура конфликта	<b>УК-3, УК-6</b>
26. Причины конфликтов	<b>УК-3, УК-6</b>
27. Виды конфликтов	<b>УК-3, УК-6</b>
28. Технологии управления эмоциями в коммуникациях	<b>УК-3, УК-6</b>
29. Стратегии поведения в конфликтах	<b>УК-6</b>
30. Тактики при конфликтном взаимодействии	<b>УК-6</b>
31. Барьеры общения	<b>УК-3, УК-6</b>
32. Технологии активного слушательского поведения	<b>УК-6</b>
33. «Варварское» влияние и способы противостояния ему	<b>УК-3</b>
34. Технологии «цивилизованного» влияния	<b>УК-3</b>
35. Технологии управления конфликтами в коммуникациях.	<b>УК-3, УК-6</b>

*Методические рекомендации по подготовке к зачету.*

Подготовка студента к прохождению промежуточной аттестации осуществляется в период практических занятий, а также во внеаудиторные часы в рамках самостоятельной работы над докладами и рефератами.

Для эффективной подготовки к зачету вспомните могли ли вы на практических занятиях по каждой из тем: 1) адекватно воспринимать психологическое содержание коммуникативной ситуации и ставить коммуникативную задачу, в каких темах могли, а в каких нет, 2) принимать правильное решение относительно своего коммуникативного поведения из как можно более широкого репертуара вариантов, приведите примеры; 3) адекватно исполнять выбранный вариант поведения, приведите примеры 4) использовать иные варианты поведения и какие; 5) структурируйте практические навыки и выведите из них теоретическую структуру того или иного психологического феномена, например определение отличия коммуникации и общения, средств и методов, стратегий и тактик, используемых в конфликтах и т.п.; 7) проанализируйте теоретический материал, используемый в рефератах; 6) попробуйте повторять совместно с другими студентами. Объясните им тему: понимают ли они ваше объяснение и выстроенное вами теоретическое представление о том, что вы изучали через практические приемы.

*Критерии оценивания: от 0 до 30 баллов.*

Во время зачета студент должен дать развернутый ответ на заданные вопросы. Преподаватель вправе задавать дополнительные вопросы по всему изучаемому курсу. Учитывается степень проработанности заданий для самостоятельной работы (использование результатов психологической диагностики для аргументации ответа, использование приемов управления собственным поведением и навыков самопрезентации во время ответа).

Во время ответа студент должен продемонстрировать знания психологической сущности общения, его структуры, средств, уровней; содержания и особенностей организации основных форм делового общения; особенностей организации коммуникации с лицами с ограниченными возможностями здоровья; приемов психологической защиты личности от негативных, травмирующих переживаний; способов предупреждения конфликтов, их оптимального разрешения; правил активного общения и успешной самопрезентации. Полнота ответа определяется показателями оценивания планируемых результатов обучения (раздел 2).

При промежуточной аттестации применяется следующее ранжирование:

- 21-30 баллов («зачтено») – студент глубоко владеет знаниями по всем разделам дисциплины, определяет и анализирует психологические закономерности в коммуникативном процессе, устанавливает причинно-следственные связи между его различными видами.

- 11-20 баллов («зачтено») – студент знает ключевые понятия и виды коммуникативного процесса.



- 3-10 баллов («зачтено») – студент определяет и имеет представление лишь о некоторых психических закономерностях в коммуникациях
- 0-2 балла («не зачтено») - знания фрагментарны, основаны на бытовых представлениях. Неудовлетворительный ответ.

ФОС для проведения промежуточной аттестации одобрен на заседании кафедры педагогической психологии и психодиагностики 29.08.2022 г., протокол №7.

Автор:  
доцент кафедры педагогической психологии  
и психодиагностики,  
кандидат социологических наук

Е.В. Куприянчук