



Автономная некоммерческая образовательная организация
высшего образования
«Воронежский экономико-правовой институт»
(АНОО ВО «ВЭПИ»)

УТВЕРЖДАЮ

Проректор

по учебно-методической работе

А.Ю. Жильников

2018 г.



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

Б1.В.04 Психология общения

(наименование дисциплины (модуля))

37.03.01 Психология

(код и наименование направления подготовки)

Направленность (профиль)

Психолог в сфере образования

(наименование направленности (профиля))

Квалификация выпускника

Бакалавр

(наименование квалификации)

Форма обучения

Очная, заочная

(очная, очно-заочная, заочная)

Рекомендован к использованию Филиалами АНОО ВО «ВЭПИ»

Воронеж
2018

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) рассмотрен и одобрен на заседании кафедры психологии.

Протокол от « 19 » сентября 20 18 г. № 6

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) согласован со следующими представителями работодателей или их объединений, направление деятельности которых соответствует области профессиональной деятельности, к которой готовятся обучающиеся:

Директор КОУ Воронежской области для детей, нуждающихся в психолого-педагогической и медико-социальной помощи «Центр психолого-педагогической реабилитации и коррекции»
Игнатова М.В.

(должность, наименование организации, фамилия, инициалы, подпись, дата, печать)

Начальник отдела социально-психологических практик и сопровождения ТПМПК МКУ городского округа г. Воронеж «Центр развития образования и молодежных проектов»
Сычева Ю.И.

(должность, наименование организации, фамилия, инициалы, подпись, дата, печать)

Заведующий кафедрой



Л.В. Абдалина

Разработчики:

Профессор



Л.В. Абдалина

Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты								ОК-5
Подготовка публичной защиты ВКР								ОК-5

- для заочной формы обучения:

Наименование дисциплин (модулей), практик, ГИА	Этапы формирования компетенций по курсам изучения				
	1 курс	2 курс	3 курс	4 курс	5 курс
Иностранный язык	ОК-5				
Русский язык и культура речи	ОК-5				
Профессиональная этика	ОК-5				
Педагогика		ОК-5 ПК-10			
Педагогическая психология			ОК-5 ПК-10		
Методика преподавания психологии				ОК-5 ПК-10	
Конфликтология				ОК-5	
Психология общения				ОК-5 ПК-10	
Психология межличностных отношений				ОК-5	
Введение в профессию	ПК-10				
Организационная психология				ПК-10	
Учебная практика (практика по получению первичных профессиональных умений и навыков)			ОК-5		
Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)					ОК-5
Производственная практика (педагогическая практика)					ПК-10 ОК-5
Производственная практика (преддипломная практика)					ПК-10 ОК-5
Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена					ПК-10 ОК-5
Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты					ОК-5
Подготовка публичной защиты ВКР					ОК-5

Этап дисциплины (модуля) Б1.В.04 «Психология общения» в формировании компетенций соответствует:

- для очной формы обучения – пятому и шестому семестрам;
- для заочной формы обучения – четвертому курсу.

2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, шкалы оценивания

Показателями оценивания компетенций являются следующие результаты обучения:

Код компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели)
ОК-5	Знать: способы, средства, формы межличностного и межкультурного взаимодействия Уметь: устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур Владеть: навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия
ПК-10	Знать: теоретические основы проектирования, реализации и оценки учебно-воспитательного процесса, образовательной среды Уметь: выбирать современные активные и интерактивные методы обучения и инновационные технологии для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров Владеть: современными активными и интерактивными методами обучения и инновационными технологиями для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины (модуля):

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Компетенции (части компетенций)	Критерии оценивания	Оценочные средства текущего контроля успеваемости	Шкала оценивания
1	Тема 1. Предмет, задачи психологии общения	ОК-5	Знать: способы, средства, формы межличностного и межкультурного взаимодействия Уметь: устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур Владеть: навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия	Устный опрос	«Зачтено» «Не зачтено»
2	Тема 2. Понятие общения и его роль в решении задач межличностного и межкультурного взаимодействия	ОК-5	Знать: способы, средства, формы межличностного и межкультурного взаимодействия Уметь: устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур Владеть: навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и	Устный опрос, задание	«Зачтено» «Не зачтено»

			межкультурного взаимодействия		
3	Тема 3. Содержание и функции общения и межличностного познания	ОК-5	Знать: способы, средства, формы межличностного и межкультурного взаимодействия Уметь: устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур Владеть: навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия	Устный опрос, эссе, задание	«Зачтено» «Не зачтено»
4	Тема 4. Виды и уровни общения. Стили общения.	ОК-5	Знать: способы, средства, формы межличностного и межкультурного взаимодействия Уметь: устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур Владеть: навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия	Устный опрос	«Зачтено» «Не зачтено»
5	Тема 5. Приемы восприятия и привлечения внимания	ОК-5	Знать: способы, средства, формы межличностного и межкультурного взаимодействия Уметь: устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур Владеть: навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия	Устный опрос, тренинг	«Зачтено» «Не зачтено»
6	Тема 6. Коммуникативная сторона общения: вербальная коммуникация	ОК-5	Знать: способы, средства, формы межличностного и межкультурного взаимодействия Уметь: устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур	Устный опрос, задание	«Зачтено» «Не зачтено»

			Владеть: навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия		
7	Тема 7. Коммуникативная сторона общения: невербальная коммуникация	ОК-5	Знать: способы, средства, формы межличностного и межкультурного взаимодействия Уметь: устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур Владеть: навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия	Устный опрос, имитационная игра	«Зачтено» «Не зачтено»
8	Тема 8. Коммуникативная сторона общения: влияние	ОК-5	Знать: способы, средства, формы межличностного и межкультурного взаимодействия Уметь: устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур Владеть: навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия	Устный опрос, имитационная игра	«Зачтено» «Не зачтено»
9	Тема 9. Социально-перцептивная сторона общения	ОК-5	Знать: способы, средства, формы межличностного и межкультурного взаимодействия Уметь: устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур Владеть: навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия	Устный опрос, задание	«Зачтено» «Не зачтено»
10	Тема 10. Интерактивная сторона общения	ОК-5	Знать: способы, средства, формы межличностного и межкультурного взаимодействия Уметь: устанавливать	Устный опрос, тренинг	«Зачтено» «Не зачтено»

			<p>контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур</p> <p>Владеть: навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия</p>		
11	Тема 11. Конфликтное общение	ОК-5	<p>Знать: способы, средства, формы межличностного и межкультурного взаимодействия</p> <p>Уметь: устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур</p> <p>Владеть: навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия</p>	Устный опрос, ролевая игра	«Зачтено» «Не зачтено»
12	Тема 12. Педагогическое взаимодействие в образовании	ПК-10	<p>Знать: теоретические основы проектирования, реализации и оценки учебно-воспитательного процесса, образовательной среды</p> <p>Уметь: выбирать современные активные и интерактивные методы обучения и инновационные технологии для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p> <p>Владеть: современными активными и интерактивными методами обучения и инновационными технологиями для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p>	Устный опрос	«Зачтено» «Не зачтено»
13	Тема 13. Взаимодействие как категория педагогической науки	ПК-10	<p>Знать: теоретические основы проектирования, реализации и оценки учебно-воспитательного процесса, образовательной среды</p> <p>Уметь: выбирать современные активные и интерактивные методы обучения и инновационные технологии для работы с</p>	Устный опрос, презентация	«Зачтено» «Не зачтено»

			<p>субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p> <p>Владеть: современными активными и интерактивными методами обучения и инновационными технологиями для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p>		
14	<p>Тема 14. Взаимодействие и общение: диалектика сходства и различий</p>	ПК-10	<p>Знать: теоретические основы проектирования, реализации и оценки учебно-воспитательного процесса, образовательной среды</p> <p>Уметь: выбирать современные активные и интерактивные методы обучения и инновационные технологии для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p> <p>Владеть: современными активными и интерактивными методами обучения и инновационными технологиями для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p>	Устный опрос, презентация	«Зачтено» «Не зачтено»
15	<p>Тема 15. Основы диалогового взаимодействия в обучении</p>	ПК-10	<p>Знать: теоретические основы проектирования, реализации и оценки учебно-воспитательного процесса, образовательной среды</p> <p>Уметь: выбирать современные активные и интерактивные методы обучения и инновационные технологии для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p> <p>Владеть: современными активными и интерактивными методами обучения и инновационными технологиями для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p>	Устный опрос, реферат	«Зачтено» «Не зачтено»
16	<p>Тема 16. Учебное сотрудничество: реальность и возможности</p>	ПК-10	<p>Знать: теоретические основы проектирования, реализации и оценки учебно-воспитательного процесса, образовательной</p>	Устный опрос, эссе-задание	«Зачтено» «Не зачтено»

			<p>среды</p> <p>Уметь: выбирать современные активные и интерактивные методы обучения и инновационные технологии для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p> <p>Владеть: современными активными и интерактивными методами обучения и инновационными технологиями для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p>		
17	<p>Тема 17.</p> <p>Интерактивное обучение как технология учебного взаимодействия</p>	ПК-10	<p>Знать: теоретические основы проектирования, реализации и оценки учебно-воспитательного процесса, образовательной среды</p> <p>Уметь: выбирать современные активные и интерактивные методы обучения и инновационные технологии для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p> <p>Владеть: современными активными и интерактивными методами обучения и инновационными технологиями для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p>	Устный опрос, эссе, задание	«Зачтено» «Не зачтено»
18	<p>Тема 18.</p> <p>Взаимодействие субъектов в дистанционном обучении</p>	ПК-10	<p>Знать: теоретические основы проектирования, реализации и оценки учебно-воспитательного процесса, образовательной среды</p> <p>Уметь: выбирать современные активные и интерактивные методы обучения и инновационные технологии для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p> <p>Владеть: современными активными и интерактивными методами обучения и инновационными технологиями для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров</p>	Устный опрос, задание	«Зачтено» «Не зачтено»

			психологических кадров		
19	Тема 19. Общечеловеческие ценности в педагогическом взаимодействии	ОК-5	Знать: способы, средства, формы межличностного и межкультурного взаимодействия Уметь: устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур Владеть: навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия	Устный опрос, тренинг	«Зачтено» «Не зачтено»
ИТОГО			Форма контроля	Оценочные средства промежуточной аттестации	Шкала оценивания
			Экзамен	Ответ на билет	«отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»

Критерии оценивания результатов обучения для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине

1. Критерии оценивания устного ответа:

- зачтено – обучающийся дает четкие, грамотные развернутые ответы на поставленные вопросы, приводит примеры из реальной жизни; полно и обосновано отвечает на дополнительные вопросы; грамотно использует понятийный аппарат и профессиональную терминологию; демонстрирует знания, умения и навыки осваиваемых компетенций.

- не зачтено – не соответствует критериям «зачтено».

2. Критерии оценивания письменных работ (эссе, реферат, презентация, задание):

- зачтено – выбрали и использовали форму и стиль изложения, соответствующие целям и содержанию дисциплины; применили связанную с темой информацию, используя при этом понятийный аппарат специалиста в данной области; представили структурированный и грамотно написанный текст, имеющий связное содержание; демонстрирует знания, умения и навыки осваиваемых компетенций.

- не зачтено – не соответствует критериям «зачтено».

3. Критерии оценивания игр, тренингов:

- зачтено – обучающийся провел анализ избираемых вариантов игровой / тренинговой деятельности, продемонстрировал умение излагать основные

положения, обоснованно отстаивать свою точку зрения, воспринимать противоположные точки зрения, отвечать на вопросы оппонентов, демонстрирует необходимое поведение и действия, соблюдает регламент;

- не зачтено – не соответствует критериям «зачтено».

4. Критерии оценивания на экзамене:

«Отлично» - обучающийся показывает знания о способах, средствах, формах межличностного и межкультурного взаимодействия; теоретических основах проектирования, реализации и оценки учебно-воспитательного процесса, образовательной среды; свободные умения устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур; выбирать современные активные и интерактивные методы обучения и инновационные технологии для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров; свободные навыки навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия; современными активными и интерактивными методами обучения и инновационными технологиями для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров.

«Хорошо» - обучающийся показывает знания о способах, средствах, формах межличностного и межкультурного взаимодействия; теоретических основах проектирования, реализации и оценки учебно-воспитательного процесса, образовательной среды; умения устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур; выбирать современные активные и интерактивные методы обучения и инновационные технологии для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров; навыки навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия; современными активными и интерактивными методами обучения и инновационными технологиями для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров.

«Удовлетворительно» - обучающийся показывает частичные знания о способах, средствах, формах межличностного и межкультурного взаимодействия; теоретических основах проектирования, реализации и оценки учебно-воспитательного процесса, образовательной среды; частичные умения устанавливать контакты и поддерживать межличностные связи и отношения с представителями различных культур; выбирать современные активные и интерактивные методы обучения и инновационные технологии для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров; частичные навыки навыками устной и письменной речи на русском языке, успешно решать задачи межличностного и межкультурного взаимодействия; современными активными и интерактивными методами обучения и инновационными технологиями для работы с субъектами образования и для подготовки психологических кадров.

«Неудовлетворительно» - не соответствует критериям «Удовлетворительно».

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

1 ЭТАП – Текущий контроль освоения дисциплины

Вопросы для устного опроса

Тема 1. Предмет, задачи психологии общения.

1. Возникновение психологии общения;
2. Связь психологии общения с другими науками.

Тема 2. Понятие общения и его роль в решении задач межличностного и межкультурного взаимодействия.

1. История исследования общения;
2. Методологические проблемы исследования связи общественных и межличностных отношений;
3. Общение в системе межличностных и общественных отношений.

Тема 3. Содержание и функции общения и межличностного познания.

1. Подходы к определению общения и его форм. Характеристики общения;
2. Потребность в общении. Цели и функции общения;
3. Структура общения;
4. Возрастные особенности общения;
5. Критерии удовлетворенности общением;
6. Основные направления и перспективы исследования общения.

Тема 4. Виды и уровни общения. Стили общения.

1. Виды и уровни общения;
2. Стили общения.

Тема 5. Приемы восприятия и привлечения внимания.

1. Приемы восприятия внимания;
2. Приемы привлечения внимания.

Тема 6. Коммуникативная сторона общения: вербальная коммуникация.

1. Природа и цель коммуникаций;
2. Сущность и функции вербальной коммуникации;
3. Структура общения как коммуникативного акта. Схема диалога;
4. Речь как средство утверждения социального статуса;
5. Культурные различия в вербальной коммуникации;
6. Слушание как коммуникативный процесс.

Тема 7. Коммуникативная сторона общения: невербальная коммуникация.

1. Определение невербальной коммуникации;
2. Функции невербальных сообщений;
3. Базовые системы невербальной коммуникации;
4. Проблема интерпретации невербального поведения;
5. Коммуникативные барьеры и их преодоление.

Тема 8. Коммуникативная сторона общения: влияние.

1. Феномен межличностного влияния, виды влияния;
2. Психологическое противостояние влиянию;
3. Техники влияния и противостояния влиянию.

Тема 9. Социально-перцептивная сторона общения.

1. Понятие социальной перцепции и ее место в общении;
2. Межличностное восприятие и понимание в процессе общения;
3. Механизмы межгруппового восприятия;
4. Эффекты межличностного восприятия;
5. Трудности и дефекты межличностного общения;
6. Самопрезентация.

Тема 10. Интерактивная сторона общения.

1. Интеракция как обмен действиями в общении;
2. Теории межличностного взаимодействия;
3. Позиции в общении;
4. Основные виды ситуаций взаимодействия;
5. Ассертивность в общении.

Тема 11. Конфликтное общение.

1. Определение, виды и функции конфликта;
2. Теоретические подходы к исследованию конфликта;
3. Структура и динамика конфликта;
4. Способы разрешения конфликтов.

Тема 12. Педагогическое взаимодействие и философия образования.

1. Понятие взаимодействие и педагогическое взаимодействие;
2. Отличительные черты педагогического взаимодействия;
3. Проблемы педагогического взаимодействия.

Тема 13. Взаимодействие как категория педагогической науки.

1. Педагогическое взаимодействие как научный принцип воспитания;
2. Педагогическое взаимодействие и сотрудничество.

Тема 14. Взаимодействие и общение: диалектика сходства и различий.

1. Взаимодействие и общение: сходства;
2. Взаимодействие и общение: различия.

Тема 15. Основы диалогового взаимодействия в обучении.

1. Понятие диалог в педагогическом взаимодействии;
2. Функции диалога;
3. Виды диалога в обучении.

Тема 16. Учебное сотрудничество: реальность и возможности.

1. Сотрудничество в педагогическом взаимодействии;
2. Признаки учебного сотрудничества и его виды;
3. Факторы успешного сотрудничества.

Тема 17. Интерактивное обучение как технология учебного взаимодействия.

1. Интеракция в обучении и педагогическом общении;
2. Технология интерактивного обучения;
3. Правила поведения в процессе интерактивного обучения.

Тема 18. Взаимодействие субъектов в дистанционном обучении.

1. Понятие дистанционного обучения и структурные компоненты;
2. Мотивация в дистанционном обучении;
3. Проблемы общения в дистанционном обучении.

Тема 19. Общечеловеческие ценности в педагогическом взаимодействии.

1. Духовность в педагогическом взаимодействии;
2. Передача ценностей в воспитательном процессе;
3. Духовно-нравственное развитие в педагогическом взаимодействии.

Эссе

Тема 3. Содержание и функции общения и межличностного познания.

Тема эссе: «Роль общения в профессиональной деятельности психолога».

Тема 16. Учебное сотрудничество: реальность и возможности.

Ответьте в виде эссе на вопрос: что дает обучение в сотрудничестве отдельному обучающемуся, микрогруппе обучающихся, группе как коллективу, педагогу?

Тема 17. Интерактивное обучение как технология учебного взаимодействия.

Подготовьте эссе на тему «Взаимодействие на занятиях и занятия взаимодействия».

Презентации

Тема 13. Взаимодействие как категория педагогической науки.

Подготовьте презентацию по теме «Взаимодействие как категория педагогической науки» (10-15 слайдов).

Тема 14. Взаимодействие и общение: диалектика сходства и различий.

Подготовьте презентацию по теме «Взаимодействие и общение: сходства и различия» (10-15 слайдов).

Рефераты

Тема 15. Основы диалогового взаимодействия в обучении.

1. Воспитание как диалог и формирование субъектной культуры (Е.С. Протанская);

2. Философия диалога и ее роль в современных концепциях образования (А.В. Котловин);

3. Диалогичность сознания как фактор развития современного образования (В.И. Кудашев);

4. Педагогические приемы организации диалога на уроке (Л.Л. Балакина);

5. Диалогическое взаимодействие на уроках этики как средство нравственного воспитания (М.А. Шемшурина);

6. Полемическое взаимодействие в обучении (В.В. Рябчиков).

Тренинги

Тема 5. Приемы восприятия и привлечения внимания.

Цель: отработка техник привлечения и удержания внимания аудитории.

Примеры техник привлечения внимания:

Движение.

Вопросы, диалог.

Смена темы.

Раздаточный материал.

Визуализация.

Провокация и др.

Задание: используя техники привлечения внимания и рекомендации, придумайте прием и продемонстрируйте его аудитории.

Рекомендации:

Использование визуальной информации. Зрение – главный информационный канал для человека. С его помощью мы получаем до 80% информации. Во время публичного выступления многие ораторы полагаются исключительно на голос и речь в качестве способов воздействия на

слушателя. Это большая ошибка: чтобы привлечь внимание аудитории и по-настоящему запомниться, одной вербальной (словесной) информации мало. Нужно тщательно проработать визуальный контент.

Движение. Человек устроен так, что его глаза машинально, инстинктивно реагируют на движение. Случалось вам заметить боковым зрением ползущего рядом по стене маленького паука? Если бы он сидел статично, вряд ли вы бы его сразу увидели. Инстинкты, доставшиеся от первобытных предков, заставляют реагировать на движение как на источник возможной угрозы – или, как вариант, пропитания, если речь об охоте.

Итак, во время выступления следует воздействовать на зрительный канал восприятия. Самый простой способ для оратора – самому стать источником движения. Перемещения по сцене и правильная жестикация помогут заострить на нем внимание.

Проектор. Однако этого недостаточно. Настоящим подспорьем станет использование визуальной презентации. Для реализации замысла подойдет проектор и экран. На полотно транслируют:

Тематические изображения.

Фотографии.

Графики, диаграммы.

Таблицы, схемы.

Особенно уместно использовать визуальный контент, если в выступлении много цифровых данных, схем, сложных названий, топонимов, имен собственных – словом, фактической информации, которую можно представить наглядно. Это поможет слушателю лучше усвоить материал. Вспомните школьный класс или аудиторию в вузе: всегда есть доска, которую преподаватель использует для обучения детей и студентов.

Как отмечено выше, аудитория реагирует на движение. В ходе произнесения речи запустите с помощью проектора тематическое видео. Допустимо, если оно пойдет фоном во время выступления. Так публика постоянно будет находиться в состоянии повышенного интереса.

Совет! Прием используют и в жизни. Например, встречаясь с кем-то в кафе или другом публичном месте, сядьте так, чтобы позади вас ездил много машин. Так собеседник будет слушать с особым вниманием.

Доска. Не всегда есть техническая возможность использовать видеопроектор. Тогда отлично подойдет более доступное средство – магнито-маркерная доска с белым глянцевым покрытием. Как подсказывает название, на ней можно писать маркерами. Лучше подходят яркие насыщенные цвета. Рисуйте простые графики и схемы, записывайте ключевые термины.

Другое преимущество доски – магниты, которые прикрепляют фотографии и изображения. Помните о главном: визуализация выступления несет двойную пользу – облегчает восприятие и усвоение материала и привлекает внимание к спикеру, позволяет двигаться, показывать, жестикулировать.

Вовлечение участников в выступление. Чтобы вызывать интерес слушателей, нужно самому показать к ним интерес. Вовлечение участников – один из способов это сделать. Чем сильнее они вовлечены, тем лучше запомнят происходящее: это доказано учеными. Суть процесса в том, чтобы сделать зрителей не сторонними наблюдателями, а непосредственными участниками. Понять, что цель достигнута, оратору позволит реакция аудитории, которой и нужно добиться.

Вовлекать можно и по одному человеку: не беспокойтесь, что другая часть слушателей «обделена». Публика ощущает себя единым организмом: что происходит с одним из зрителей, остальные автоматически примеряют на себя.

Способы вовлечения аудитории:

Проявление заботы. Прием особенно неплох для начала выступления. Достаточно спросить, хорошо ли слышно, всем ли виден экран (если используется визуализация), не отвечает ли. Важно: спрашивайте о том, что в состоянии изменить. Проявление заботы о слушателях – первый контакт, интеракция, которая расположит их к оратору.

Привлечение к простым действиям. Попросите выключить/включить свет, задвинуть шторы, раздать материалы. Сделать это нужно максимально вежливо и именно в формате просьбы, а не требования.

Призывы. «Пожалуйста, поднимите руку те, кто хоть раз...»: это простейший способ наладить взаимодействие. Постепенно призывайте публику отвечать на вопросы и задавать их, делиться мнением и т. д.

Другие способы. Вовлекайте участников и простыми тестами или активизацией умственной активности: «Сейчас я попрошу вас закрыть глаза и представить дом своей мечты», «Вспомните, когда в последний раз вы делали...». Можно вызвать одного зрителя и попросить его стать «подопытным». Последний прием уместен, когда аудитория «разогрелась» и прониклась доверием к спикеру.

Ораторские приемы:

Пауза. Этот прием хорош устной презентации, в любой ее части. Сразу после появления перед залом, оратор может выдержать эффектную паузу. Это даст возможность настроиться, а зрителям – обратить на него внимание.

Хороша пауза и в ключевых моментах. Пример: «Я хочу, чтобы каждый из присутствующих сейчас задал себе вопрос: ...». После стоит немного помолчать, чтобы слушатели получили время сделать то, о чем попросил оратор.

Другой вариант использования паузы – вернуть внимание расслабившейся аудитории. Если зрители начали отвлекаться и переговариваться, внезапное молчание выступающего вернет их к происходящему.

Яркое вступление. Эффект публичного выступления базируется на первом впечатлении. Неуверенное, вялое, скучное начало речи – враги оратора. Вряд ли «начав за упокой» получится «закончить за здравие». Более

вероятно, что аудитория потеряет интерес в первые минуты выступления. Используйте приемы яркого начала:

Короткие истории из жизни.

Шутки, анекдоты.

Вопросы к зрителям.

Статистику, интересные факты и др.

Повторы. Способ акцентирует внимание на ключевых элементах речи.

При умелом использовании он повышает градус эмоциональной напряженности. Виды повторов разные: дословный, варьируемый (повтор в ином оформлении), расширенный (разъяснение), частичный (обобщение). Использовать их в речи можно тоже по-разному. Дословный используется реже, но и его можно вписать органично.

Юмор. Остроумие, каламбуры, игра слов, анекдоты и шутки – прекрасный ораторский прием, разряжающий обстановку, снимающий напряжение. Юмор находит эмоциональный отклик и повышает доверие к выступающему. Главное, не потерять чувство меры и не превратить презентацию в юморину.

Цитаты. В способы подчеркнуть осведомленность, владение материалом, общую эрудицию входит цитация. Соблюдайте несколько простых правил:

Цитируйте только авторов, чью точку зрения разделяете. Желательно, чтобы автор был известным широкой публике или же собравшимся, если речь об узкопрофильной презентации. Не используйте длинных цитат. Высказывание должно быть кратким, емким и броским.

Совмещайте цитацию с другими приемами. Например, рекомендуется перед зачитыванием выдержать паузу. Можно также надеть очки или порыться в заметках пару секунд: не забывайте, что движением привлекаете внимание.

Тема 10. Интерактивная сторона общения.

Упражнение

Цель: упражнение поможет понять преобладающие позиции в общении.

Выбирается водящий. Ему завязывают глаза, он стоит, вытянув одну руку вперед. Остальные члены группы молча подходят к нему и каким-то образом касаются его руки. Водящий должен определить, кто это: Ребенок, Взрослый или Родитель. После игры обязательно проводится обсуждение чувств и впечатлений участников. Сначала водящий рассказывает, как он определял Ребенка, Взрослого, Родителя. Потом высказывают свои чувства члены группы.

Упражнение следует повторить несколько раз. Следует обратить внимание на тех людей, которые все время оказываются среди определенной категории (особенно категории Родитель): возможно, в их общении эта

позиция является доминирующей, и следует развивать и другие позиции в общении.

Игра «Змейка».

Цель: данная игра помогает тренировать включение позиции «Взрослый».

Группа делится на две команды. Член первой команды высказывает замечание в позиции «Родитель» ближайшему члену второй команды. Тот должен ответить, сохраняя позицию «Взрослый» и используя техники ассертивного общения. Отразив таким образом «нападение», этот член второй команды делает замечание следующему члену первой команды и т.д., пока «змейка» не закончится. Ведущему следует следить за корректностью высказываний участников, выполнением техник ассертивного общения и анализировать переходы из одной позиции в другую.

Тема 19. Общечеловеческие ценности в педагогическом взаимодействии.

Цель: способствовать формированию осознания своих жизненных ценностей.

Упражнение «Лучшее приветствие»

Предлагаю поприветствовать друг друга. Для этого вам необходимо разбиться на пары. Теперь один участник из пары образует внутренний круг, а другие участники внешний, становясь лицом к лицу. В таком положении вы будете приветствовать своего соседа в соответствии с ситуацией, которую я вам озвучу. По сигналу, внешний круг по часовой стрелке переходит к следующему участнику.

Примерные ситуации: вы неожиданно встретили давнего друга; вы приходите к заведующему кафедрой; вы встретились с одноклассником; вы встретились с ребенком; попадаете в деревню; встретились с грибником; просто с первым встречным.

Обсуждение: чье приветствие вам понравилось больше всего? Почему?

Упражнение «Поменяйтесь местами те, кто ценит...»

Ребята, давайте с вами немного подвигаемся и узнаем, что каждый из нас ценит. Поиграем в игру «Поменяйтесь местами те, кто ценит...». Мне нужен один доброволец, который будет ведущим. Он должен стать в центр круга и произнести фразу «Поменяйтесь местами те, кто ценит... (дружбу, родителей, учёбу, деньги и т.д.). Если вы считаете, что эта фраза относится к вам, то меняетесь местами с другими ребятами, а задача ведущего занять освободившееся место. Оставшийся без стула становится новым водящим.

Обсуждение: легко ли было выполнять упражнение? Что вы узнали благодаря этому упражнению?

Упражнение «Дерево ценностей»

Мы узнали с вами, какие ценности существуют. Теперь давайте узнаем, что ценно для вашей группы. Перед вами дерево. Чего здесь не хватает? (Ответы).

Правильно, не хватает листочков. Предлагаю вам на листочках написать ваши ценности и приклеить к дереву. На одном листике можно написать только одну ценность.

После выполнения упражнения психолог зачитывает написанные обучающимися ценности.

Обсуждение: какие ценности встречаются несколько раз? Как вы думаете, почему? Какова была бы жизнь человека без этих ценностей? Какие ценности вообще не написали? Почему?

Наш тренинг завершается. Остались ли у кого-нибудь вопросы?

Предлагаю каждому по кругу, передавая игрушку, ответить на вопрос: «Что я получил на тренинге?»

Задания

Тема 2. Понятие общения и его роль в решении задач межличностного и межкультурного взаимодействия.

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ задания	Код компетенции
1	ОК-5

Задание: самостоятельно провести метод социометрии Дж. Морено.

Методика «Социометрия» позволяет изучить характер взаимоотношений участников коллектива. Она выявляет симпатии и антипатии, неформальных лидеров, изгоев, мини группы внутри большой группы. Это средство диагностики применяют психологи и педагоги в школе и других образовательных учреждениях, руководители компаний. Социометрия подходит для анализа социально-психологического климата внутри любой группы, предотвращения и устранения конфликтов, улучшения продуктивности каждого из участников и общей производительности коллектива.

Социометрия – это метод, направленный на изучение деловых, личных, эмоциональных, коммуникативных отношений в группе. Кем был разработан метод и методика социометрии? Автором метода социометрии является психиатр, психолог и социолог Джекоб (Якоб) Леви Морено. Год открытия и распространения методики – 1894. Социометрия Дж. Морено является методом диагностики и предполагает выявление симпатий и антипатий, актуальных или потенциальных конфликтов внутри коллектива.

Понятие «социометрия» можно рассматривать в узком и широком смысле. В узком смысле под этим подразумевают методику изучения внутригрупповых связей и иерархии внутри группы. В широком смысле под этим подразумевают теорию об измерении межличностных отношений. О последнем мы поговорим подробнее в другой статье, а в этой публикации

рассмотрим методику диагностики, хотя и само направление социометрии, и техника изучения связаны с именем одного человека – Дж. Морено.

Предварительная работа

Социальный статус, возраст, пол участников – все это неважно. Главное – люди должны быть объединены чем-то, то есть быть группой. Это может быть класс, трудовой коллектив, группа друзей, семья, коллектив кружка, спортивная команда. Первый подготовительный этап – собрать этих людей в одном месте.

Второй подготовительный этап в методике социометрии – объяснить участникам значимость исследования, его цели и задачи. Кроме этого, важно подчеркнуть, что искренность и открытость участников заметно упростит процедуру, позволит добиться максимально точных результатов. Объясните, что от социально-психологического климата в коллективе зависит благополучие каждого из участников, ровно, как и наоборот.

Третий важный подготовительный этап методики социометрии – определение критерия отбора симпатий и антипатий. Этот критерий – основа вопросов для диагностики. Выбор критерия зависит от задач исследования. Что рассматриваем: деловые или личные отношения, эмоциональность, моральный климат и т.д. Критерий – это вид деятельности, относительно которого участники будут выбирать симпатии и антипатии. Предлагаю рассмотреть подробнее на примерах.

Если вы хотите определить при помощи методики социометрии неформальных лидеров в коллективе и отношение коллектива к официальным лидерам, то подойдет такой список вопросов:

Кого вы видите в качестве лидера коллектива, кого бы вы первым поставили во главу руководства?

А если выбор первого человека невозможен, то на кого бы вы его заменили?

Кого бы вы выбрали лидером, если первые две кандидатуры недоступны?

Кого бы вы ни за что не сделали руководителем коллектива?

Пример вопросов для изучения личных отношений:

К кому вы в первую очередь обратитесь за помощью?

К кому бы вы ни за что не обратились за помощью?

Кому бы вы ни за что не стали помогать?

С кем бы вы с радостью отправились в продолжительную командировку?

Кого бы вы ни за что не взяли с собой в командировку?

А это пример того, какие вопросы можно задать школьникам, чтобы выявить все особенности межличностных отношений:

Представь, что ты со всем классом отправился в путешествие. Кого бы ты назначил капитаном корабля?

Кого из класса ты не хотел бы видеть на капитанском мостике?

Вечером вас ждет праздничный ужин. С кем бы ты хотел сидеть за одним столом?

С кем из одноклассников ты категорически не хочешь идти на праздничный ужин?

Методика «Социометрия» была разработана Дж. Морено с целью оценки характера межличностных отношений в группе, изучения модели социального поведения людей в процессе групповой деятельности, оценки психологической совместимости участников коллектива.

Ключ ответов:

Порядок проведения по рекомендациям Морено

В классической версии методики Морено «Социометрия» исследование проводится по следующему плану:

Определение целей и задач исследования, а также группы для изучения. Что касается целей, то это могут быть исследования личных или деловых отношений, эмоционального фона, отношения коллектива к какой-то актуальной проблеме (например, разбор несчастного случая на производстве).

Разработка главных положений и гипотез для опроса.

Отказ от анонимности — в противном случае результаты исследования будут неэффективными.

Отказ от призыва публично рассказать о симпатиях и антипатиях. Раздача карточек с вопросами куда эффективнее. В противном случае люди могут совсем отказаться от участия в исследовании.

Каждый из участников должен ответить на подготовленные вопросы.

Нельзя нарушать анонимность, рассказывать участникам кто и кого выбрал. В редких случаях, если выявлен явный конфликт, то можно потом пригласить конфликтующие стороны поговорить один на один в присутствии медиатора.

Не рекомендуется в процессе исследования допускать общение участников, но они могут смотреть друг на друга. Нельзя препятствовать визуальному контакту.

Если специфика группы позволяет, то методику социометрии можно провести и устно, то есть напрямую задать вопросы каждому из участников. Однако нужно быть готовым к тому, что в этот же момент может разгореться конфликт, возникнет недопонимание между участниками. Если хотите организовывать устное исследование, то необходимо знать азы конфликтологии.

Формы проведения

В оригинальной теории Морено форма проведения методики социометрии одна – письменный опрос. Рекомендуется ограничивать количество выборов, например, в группе из 30 человек выборка на одну ситуацию должна быть не больше пяти, то есть вопросы о замене лидера могут повториться максимум 4 раза. В теории Морено это называется «социометрическое ограничение» или «лимит выборов».

Как видно из таблицы, у кого-то может вообще не быть выборов, у кого-то преобладают негативные выборы, а кто-то является явным положительным лидером. Пример лидера: Пупков. Пример изгоя: Сидоров. Петров и Комарова являются нейтральными персонажами.

Кроме этого, при помощи анализа выборов можно определить взаимные симпатии или антипатии.

Как вы видите, это анализ большого опроса (явно не 3-5 вопросов). А также видно, что здесь не учитывается положительное или отрицательное значение, просто анализируются выборы участников. По этим результатам можно определить лидеров, взаимные выборы, но для более подробного подведения итогов придется отдельно оценить характер выборов, просмотрев листы с ответами испытуемых. Вероятно, именно поэтому чаще применяется тот метод обработки результатов, который мы рассмотрели выше.

График

Социограмма разрабатывается на основе таблицы. Здесь не нужно проводить дополнительные подсчеты, необходимо просто иначе представить результаты. Получается более наглядно.

Социограмма в методике социометрии похожа на мишень, состоит из четырех кругов:

Звезды. Это лидеры, то есть те, кто набрал большее количество выборов.

Предпочитаемые. Это те люди, которые не дотянули до лидеров, но по выборам набрали балл выше среднего.

Пренебрегаемые. Это те люди, которые по выборам набрали балл ниже среднего.

Изгой. Это те люди, которые совсем не получили баллов.

При этом по социограмме можно выявить группировки, взаимные симпатии и антипатии. Пример социограммы в классическом варианте методики от Морено:

СОЦИОГРАММА МОРЕНО



Такая обработка результатов помогает увидеть мини группы внутри коллектива, лидеров, изгоев. Социограмма дает достаточно наглядную картину взаимоотношений в группе.

Индекс

Индексы бывают персональными (ПСИ) и групповыми (ГСИ). Индивидуальный индекс описывает социально-психологические свойства отдельного участника, групповой индекс описывает свойство группы. В оценке персональных качеств важен авторитет личности и экспансивность (разговорчивость, возбудимость, эмоциональность, несдержанность).

Персональные социометрические индексы в методике социометрии бывают следующими:

Индекс социометрического статуса (С). Для его вычисления нужно сложить позитивные и негативные выборы относительно одного участника и разделить это число на разность количества опрашиваемых и единицы.

Индекс эмоциональной экспансивности (Е). Для вычисления этого индекса нужно сложить позитивные и негативные выборы только по тем вопросам, которые имеют отношение к эмоциональной сфере, и поделить на разность количества участников и единицы.

В оценке группы важны следующие индексы методики социометрии:

Индекс экспансивности (Ag) (средняя активность группы). Для ее вычисления нужно сложить сумму всех позитивных и негативных выборов, разделить итоговое число на количество участников исследования.

Индекс сплоченности (Gq). Для его вычисления нужно разделить общее количество позитивных выборов на половину произведения общего числа участников опроса и возможных взаимных выборов.

Индекс антипатии (Ga). Для его вычисления нужно разделить общее количество негативных выборов на половину произведения общего числа участников опроса и лимита взаимных выборов.

Индекс напряженности (Gn) или противоречивости выборов. Для его вычисления нужно поделить количество разногласий во взаимных выборах на произведение количества участников и лимит выборов.

При необходимости вы можете добавить свои критерии диагностики. По сути, сейчас каждый практикующий психолог берет за основу методику социометрии Морено и модернизирует ее под свою группу в зависимости от особенностей коллектива и целей исследования.

Заключение

Методика «Социометрия» Дж. Морено (социометрическое исследование) отличается простотой проведения, сложностью подсчета и обработки результатов, большим списком вариаций, но до сих пор это считается самым эффективным и универсальным методом изучения межличностных отношений в группе, иерархии в коллективе. А если вы хотите познакомиться с теорией социометрического исследования из рук самого автора, то можете прочитать книгу Я.Л. Морено «Социометрия» (1958 год).

Тема 3. Содержание и функции общения и межличностного познания.

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ задания	Код компетенции
1	ОК-5

Методика для диагностики оценки самоконтроля в общении (по М. Шнайдеру).

Задание: изучите и проведите методику.

Инструкция: внимательно прочтите десять предложений, описывающих реакции на некоторые ситуации. Каждое из них вы должны оценить как верное или неверное применительно к себе. Если предложение кажется вам верным или преимущественно верным поставьте рядом с порядковым номером букву «В», если неверным или преимущественно неверным — букву «Н».

1. Мне кажется трудным искусство подражать привычкам других людей.
2. Я бы, пожалуй, мог свалить дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих.
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.
4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.
5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания.
6. В разных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.
7. Я могу отстаивать только то, в чем я искренне убежден.
8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу.
10. Я не всегда такой, каким кажусь.

Ключ ответов

Люди с высоким коммуникативным контролем, по Шнайдеру, постоянно следят за собой, хорошо знают, где и как себя вести, управляют выражением своих эмоций. Вместе с тем, у них затруднена спонтанность самовыражения, они не любят непрогнозируемых ситуаций. Их позиция: «Я такой, какой я есть в данный момент». Люди с низким коммуникативным контролем более непосредственны и открыты, у них более устойчивое «Я», мало подверженное изменениям в различных ситуациях.

Подсчет результатов: по одному баллу начисляется за ответ «Н» на 1, 5 и 7 вопросы и за ответ «В» на все остальные. Подсчитайте сумму баллов.

Если Вы искренне отвечали на вопросы, то о Вас, по-видимому, можно сказать следующее:

0-3 балла - у Вас низкий коммуникативный контроль. Ваше поведение устойчиво, и Вы не считаете нужным изменяться в зависимости от ситуаций. Вы способны к искреннему самораскрытию в общении. Некоторые считают Вас «неудобным» в общении по причине вашей прямолинейности.

4-6 баллов - у вас средний коммуникативный контроль, вы искренни, но не сдержанны в своих эмоциональных проявлениях, считаетесь в своем поведении с окружающими людьми.

7-10 баллов - у вас высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации, хорошо чувствуете и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое вы производите на окружающих.

Тема 6. Коммуникативная сторона общения: вербальная коммуникация.

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ задания	Код компетенции
1	ОК-5

Задание: изучите и проведите методику.

Тест оценки уровня общительности, коммуникативности содержит возможность определить уровень коммуникабельности человека, его способности устанавливать, поддерживать и сохранять хорошие личные и деловые взаимоотношения с окружающими людьми. Испытуемому предлагаются вопросы, отвечать на которые следует, используя три варианта ответов — "да", "иногда" и "нет".

Инструкция: "Вашему вниманию предлагается несколько простых вопросов. Отвечайте быстро, однозначно: "да", "нет", "иногда".

1. Вам предстоит ординарная или деловая встреча. Выбивает ли вас из колеи ее ожидание?

2. Не откладываете ли вы визит к врачу до последнего момента?

3. Вызывает ли у вас смущение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?

4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-нибудь вопрос)?

7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть 10 рублей, которые занял несколько месяцев назад?

9. В ресторане либо в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочтете ли вы отказаться от своего намерения...?

12. Бойтесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких чужих мнений на этот счет вы не приемлете. Это так?

14. Услышав где-нибудь в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Ключ ответов

Обработка и интерпретация результатов.

Для количественной обработки данных используются «Дешифраторы» (ключи), в которых указаны баллы за выбранный вариант ответа:

"да" – 2 очка,

"иногда" – 1 очко,

"нет" – 0 очков.

Полученные очки суммируются, и по классификатору определяется, к какой категории относится испытуемый.

Классификатор теста:

30—32 очка. Вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше всего вы сами. Но и близким вам людям тоже нелегко. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь стать общительнее, контролируйте себя.

25—29 очков. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому у Вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергает вас в панику, что надолго выводит из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только недовольством — в вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что

при какой-либо сильной увлеченности вы обретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

19-24 очка. Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14-18 очков. У вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время вы не любите шумных компаний; экстравагантные выходки и многословие вызывают у вас раздражение.

9—13 очков. Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего вам недостает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, вы можете себя заставить не отступать.

4—8 очков. Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской. Задумайтесь над этим!

3 очка и менее. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно некомпетентны. Вольно или невольно вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для вас. Людям — и на работе, и дома, и вообще повсюду — трудно с вами. Да, вам надо поработать над собой и своим характером! Прежде всего воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительнее относитесь к людям; наконец, подумайте и о своем здоровье — такой стиль жизни не проходит бесследно.

Тема 9. Социально-перцептивная сторона общения.

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ задания	Код компетенции
1	ОК-5

Методика диагностики «эмоционального интеллекта» (по Н.Холлу).

Задание: изучите и проведите методику.

Назначение: Методика предложена для выявления способности понимать отношения личности, репрезентируемые в эмоциях и управлять эмоциональной сферой на основе принятия решений. Она состоит из 30 утверждений и содержит 5 шкал:

- 1) эмоциональная осведомленность,
- 2) управление своими эмоциями (скорее это эмоциональная отходчивость, эмоциональная неригидность)
- 3) самомотивация (скорее это как раз произвольное управление своими эмоциями, исключая пункт 14)
- 4) эмпатия,
- 5) распознавание эмоций других людей (скорее — умение воздействовать на эмоциональное состояние других людей).

Инструкция. Ниже вам будут предложены высказывания, которые так или иначе отражают различные стороны Вашей жизни. Пожалуйста, напишите цифру справа от каждого утверждения, исходя из оценки ваших ответов:

Полностью не согласен - (- 3 балла);

В основном не согласен - (-2балла);

Отчасти не согласен - (-1 балл);

Отчасти согласен - (+ 1 балл);

В основном согласен - (+2 балла);

Полностью согласен - (+3 балла).

Опросник

1. Для меня как отрицательные, так и положительные эмоции служат источником знания, как поступать в жизни.

1. Отрицательные эмоции помогают мне понять, что я должен изменить в моей жизни.

2. Я спокоен, когда испытываю давление со стороны.

3. Я способен наблюдать изменение своих чувств.

4. Когда необходимо, я могу быть спокойным и сосредоточенным, чтобы действовать в соответствии с запросами жизни.

5. Когда необходимо, я могу вызвать у себя широкий спектр положительных эмоций, такие как веселье, радость, внутренний подъем и юмор.

6. Я слежу за тем, как я себя чувствую.

7. После того как что-то расстроило меня, я могу легко совладать со своими чувствами.

8. Я способен выслушивать проблемы других людей.

9. Я не закикливаюсь на отрицательных эмоциях.

10. Я чувствителен к эмоциональным потребностям других.
11. Я могу действовать успокаивающе на других людей.
12. Я могу заставить себя снова и снова встать перед лицом препятствия.
13. Я стараюсь подходить творчески к жизненным проблемам.
14. Я адекватно реагирую на настроения, побуждения и желания других людей.
15. Я могу легко входить в состояние спокойствия, готовности и сосредоточенности.
16. Когда позволяет время, я обращаюсь к своим негативным чувствам и разбираюсь, в чем проблема.
17. Я способен быстро успокоиться после неожиданного огорчения.
18. Знание моих истинных чувств важно для поддержания «хорошей формы».
19. Я хорошо понимаю эмоции других людей, даже если они не выражены открыто.
20. Я хорошо могу распознавать эмоции по выражению лица.
21. Я могу легко отбросить негативные чувства, когда необходимо действовать.
22. Я хорошо улавливаю знаки в общении, которые указывают на то, в чем другие нуждаются.
23. Люди считают меня хорошим знатоком переживаний других людей.
24. Люди, осознающие свои истинные чувства, лучше управляют своей жизнью.
25. Я способен улучшить настроение другие людей.
26. Со мной можно посоветоваться по вопросам отношений между людьми.
27. Я хорошо настраиваюсь на эмоции других людей.
28. Я помогаю другим использовать их побуждения для достижения личных целей.
29. Я могу легко отключиться от переживания неприятностей.

Ключ ответов

Обработка и интерпретация результатов

Ключ

Шкала «Эмоциональная осведомленность» - пункты 1, 2,4, 17, 19, 25.

Шкала «Управление своими эмоциями» - пункты 3,7,8, 10, 18,30.

Шкала «Самотивация» - пункты 5,6,13,14,16,22.

Шкала «Эмпатия» - пункты 9, 11, 20, 21, 23, 28.

Шкала «Распознавание эмоций других людей» - пункты 12, 15, 24, 26, 27, 29.

Уровни парциального эмоционального интеллекта в соответствии со знаком результатов:

14 и более – высокий

8-13 – средний

7 и менее – низкий

Интегративный уровень эмоционального интеллекта, с учетом доминирующего знака, определяется по следующим количественным показателям:

70 и более – высокий

40-69 – средний

39 и менее – низкий

Тема 17. Интерактивное обучение как технология учебного взаимодействия.

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ задания	Код компетенции
1	ПК-10

Задание: заполните таблицу «Технология интерактивного обучения»

Этап занятия	Задача преподавателя	Задача обучающихся	Результат этапа
Подготовительный			
Интраактивное общение			
Интерактивное общение			
Рефлексивный			

Ключ ответов

Этап занятия	Задача преподавателя	Задача обучающихся	Результат этапа
Подготовительный	Методическая проработка занятия. Подготовка пространства, располагающего к активному диалогу. Предъявление задач,	Принятие по форме и содержанию ситуации обучения и предъявленной учебной задачи	Быстрое включение в ситуацию нестандартного обучения. Осознание поставленной учебной задачи.

	побуждающих обучающихся к интеграции усилий		Готовность к ее решению
Интраактивное общение	Реализация тайм-менеджмента. Недоминантная коррекция коммуникативного процесса во время групповой работы	Поиск решения учебной задачи внутри микрогруппы. Освоение правил учебного сотрудничества. Включение в ролевое взаимодействие	Подготовка внутригруппового решения. Выбор варианта его предъявления и защиты. Принятие полиролевой основы взаимодействия
Интерактивное общение	Организация «тендера решений» с включением всех участников в процесс поиска оптимального варианта разрешения поставленной задачи	Предъявление групповых решений; их сравнение и оценка, т. е. объективация представленных вариантов	Развитие аналитического, критического и креативного подходов в ситуации учебного сотрудничества
Рефлексивный	Обеспечение возможности представить мнение по поводу учебной и коммуникативной задач занятия	Конструктивная актуализация мнения по поводу формы и содержания проведенного занятия	Развитие групповых и личностных навыков рефлексии. Формирование позитивных групповых процессов

Тема 18. Взаимодействие субъектов в дистанционном обучении.

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ задания	Код компетенции
1	ПК-10

Задание: изучите и проведите тест.

Тест. Умеете ли вы слушать?

Инструкция: «На 10 вопросов следует дать ответы, которые оцениваются: «почти всегда» — 2 балла, «в большинстве случаев» — 4 балла, «иногда» - 6 баллов, «редко» - 8 баллов, «почти никогда» — 10 баллов».

Список вопросов:

1. Стараетесь ли Вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема (или собеседник) неинтересны Вам?
2. Раздражают ли Вас манеры Вашего партнера по общению?
3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать Вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли Вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым Вам человеком?
5. Имеете ли Вы привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли Вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Меняете ли Вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто Ваш собеседник?
8. Меняете ли Вы тему разговора, если он коснулся неприятной для Вас темы?
9. Поправляете ли Вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?
10. Бывает ли у Вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по отношению к тому, с кем Вы говорите?

Ключ ответов

Обработка и интерпретация:

Чем больше баллов, тем в большей степени развито умение слушать. Если набрано более 62 баллов, то слушатель «выше среднего уровня». Обычно средний балл слушателей 55.

Игры

Тема 7. Коммуникативная сторона общения: невербальная коммуникация.

Имитационная игра. В паре поочередно выразите два противоположных состояния (гнев-спокойствие, печаль-радость, усталость-бодрость), учитывая межкультурное разнообразие общества, используя:

- А) только мимику;
- Б) только жесты;
- В) мимику и жесты.

Тема 8. Коммуникативная сторона общения: влияние.

Имитационная игра.

1. Использование личного потенциала влияния

Инструкция. Студенты делятся на группы по 3-5 человек. Каждая группа выбирает инициатора влияния и адресата влияния из числа участников другой группы.

Задание: вызвать у человека определённую эмоцию. Каждая группа получает свою карточку с заданием.

Варианты заданий:

Вариант 1. Вызвать жалость.

Вариант 2. Вызвать любопытство, желание расспрашивать.

Вариант 3. Вызвать скуку.

Вариант 4. Вызвать реакцию самодовольства.

Вариант 5. Вызвать у адресата влияния ощущение, что с ним поступили несправедливо.

После каждой ролевой игры преподаватель спрашивает у адресата влияния: «Какие чувства возникли?». После того, как ответ получен, инициатор влияния зачитывает содержание задания.

В ходе обсуждения студенты отвечают на вопросы:

- 1) Какие средства и приёмы влияния использовал каждый инициатор?
- 2) Какие из них достигли цели, а какие нет? Почему?
- 3) К каким видам влияния (силовому, манипулятивному, конструктивному) относятся действия каждого из инициаторов?

При подведении итогов работы необходимо обратить внимание студентов, что способность улавливать изменения в собственном настроении, эмоциональном состоянии – важный этап в противостоянии нежелательному влиянию.

2. Противостояние влиянию

Инструкция. Из студенческой группы выбираются три добровольца, которых просят выйти в коридор и подождать, пока группа репетирует сценарий своих воздействий на них. Входить они будут по одному.

Задача: найти спрятанный в комнате предмет, прислушиваясь к комментариям группы. Группа разделена на две подгруппы. Подгруппа слева даёт только положительные комментарии (например: «Только ты мог сразу правильно выбрать направление»; «Ты с твоей прозорливостью наверняка уже понял, что нужно изменить направление на 180 градусов»; «Ты, конечно, сейчас проявляешь гениальность, сосредоточившись на Анатолии» и т.д.). Подгруппа справа даёт только отрицательные комментарии (например: «Да, вряд ли ты отыщешь предмет, если так неправильно выбираешь направление поиска»; «Поход к окну демонстрирует, как слабо ты ещё ориентируешься» и т.д.)

В конце игры преподаватель задаёт водящим вопросы: «Что ты чувствовал, когда тебе помогала эта команда (слева)? Что ты чувствовал, когда тебе помогала вторая команда (справа)?»

Примечание. Как правило, водящие говорят о том, что им больше помогала критикующая группа, хотя приятнее было слушать группу, дающую положительные комментарии. Обсуждение помогает прийти к выводам о большей значимости для данных водящих критических замечаний,

о том, что они настолько привычны, что воспринимаются как «нормальная инструкция», о трудностях эмоциональной рефлексии, о большей информативности отрицательных эмоций и т.д.

Тема 11. Конфликтное общение.

Ролевая игра «Переговоры».

Необходимо разбить группу на две равные подгруппы и предложить студентам выбрать роли, например, «родитель» и «учитель». Группам предлагается решить, кто будет вести переговоры от имени «родителя», кто от имени «учителя». После того как определились переговорщики, им необходимо каждому отдельно сообщить фабулу. Важно, чтобы никто, кроме «родителя», не слышал фабулу, то же касается и фабулы «учителя».

Примечание. Имена в предлагаемом сюжете должны быть согласованы участниками. Здесь предлагаются условные имена. Участники могут предложить другие, мужские и женские, в зависимости от конкретной ситуации в группе.

Фабула для «родителя»

У вас один сын в достаточно благополучной семье. Зовут его Николай, ему 13 лет, и учится он в 7-м классе. В семье у Вас все в порядке. Вы ходите в обычную достаточно большую городскую школу. Но в последние два года директор и учительский коллектив объявили, что родители - особые участники учебно-воспитательного процесса, к их мнению, говорят они, нужно прислушиваться и учитывать его. Более того, за обучение в школе вы платите небольшие деньги в качестве регулярного благотворительного взноса, стараетесь помогать классу и школе по мере сил.

Однако в последнее время у Вашего сына «пошли тройки» по русскому языку и литературе. По остальным предметам ситуация заметно не изменилась. Раньше все было нормально, сын учился на «4» и «5», и Вы особо не беспокоились. Домашние задания у Вас проходят нормально, сын говорит, что все учит. Вы проверяете иногда - действительно, учит.

Вас просит зайти в школу классный руководитель Вашего сына - Алла Григорьевна, чтобы поговорить о сложившейся ситуации. Вы знаете, что Алла Григорьевна преподает русский язык и литературу в вашем классе.

Фабула для «учителя»

Вы классный руководитель 7 класса (Алла Григорьевна). В этом же классе Вы преподаете русский язык и литературу. У Вас в классе учится Николай, ему 13 лет. В целом нормальный мальчик, но в последнее время у него пошли тройки по Вашим предметам, домашние задания не готовит, стал немного грубоват, иногда отказывается от выполнения поручений. Школа последние два года получает почти от всех родителей небольшие деньги в качестве благотворительного взноса.

Евгения Петровна - мать Николая - не очень богатая, но достаточно состоятельная женщина. Николай - один ребенок в семье, родители присматривают за ним, но иногда у Вас создается впечатление, что обучение

сына - не их дело. Мама Николая производит порой впечатление достаточно высокомерной особы. После того как родители стали платить в школу деньги, их требования повысились, и у Евгении Петровны тоже.

Вы хотите прояснить с мамой Николая ситуацию, которая сложилась с ее сыном. Для этого Вы просите ее прийти в школу.

После сообщения фабулы переговорщики могут приступить к ее обсуждению со всей группой «родительской» и «учительской», что затем на ее основе провести встречу. Группы должны разработать стратегию и цели ведения переговоров согласно плану. Основная задача групп – прийти к соглашению.

План ведения переговоров

Анализ структуры конфликта	Определение предмета конфликта. Кто является участником конфликта? В чем, по-вашему, истинные интересы сторон?
Определение назначения конфликта для его участников	Какова, по-вашему, совместная задача сторон в конфликте. Почему вы так считаете? Как, по-вашему, другая сторона представляет для себя задачу? Сформулируйте ее.
Определение динамических характеристик конфликта	Как, по-вашему, будут развиваться события? Раскройте суть своей стратегии поведения в данной ситуации конфликта, предложите свой вариант решения. Назовите одним-двумя предложениями, на что похож сценарий конфликта (предположительно, согласно вашей стратегии). Какие отношения сложились (или нет) у сторон до конфликта. Что может измениться после, если придерживаться вашей стратегии его разрешения?

2 ЭТАП – Промежуточная аттестация по итогам освоение дисциплины

Вопросы к зачету:

1. Возникновение психологии общения;
2. Связь психологии общения с другими науками.
3. История исследования общения;
4. Методологические проблемы исследования связи общественных и межличностных отношений;
5. Общение в системе межличностных и общественных отношений.
6. Подходы к определению общения и его форм. Характеристики общения;
7. Потребность в общении. Цели и функции общения;
8. Структура общения;
9. Возрастные особенности общения;
10. Критерии удовлетворенности общением;
11. Основные направления и перспективы исследования общения.
12. Виды и уровни общения;
13. Стили общения.

14. Приемы восприятия внимания;
15. Приемы привлечения внимания.
16. Природа и цель коммуникаций;
17. Сущность и функции вербальной коммуникации;
18. Структура общения как коммуникативного акта. Схема диалога;
19. Речь как средство утверждения социального статуса;
20. Культурные различия в вербальной коммуникации;
21. Слушание как коммуникативный процесс.
22. Определение невербальной коммуникации;
23. Функции невербальных сообщений;
24. Базовые системы невербальной коммуникации;
25. Проблема интерпретации невербального поведения;
26. Коммуникативные барьеры и их преодоление.
27. Феномен межличностного влияния, виды влияния;
28. Психологическое противостояние влиянию;
29. Техники влияния и противостояния влиянию.
30. Понятие социальной перцепции и ее место в общении;
31. Межличностное восприятие и понимание в процессе общения;
32. Механизмы межгруппового восприятия;
33. Эффекты межличностного восприятия;
34. Трудности и дефекты межличностного общения;
35. Самопрезентация.
36. Интеракция как обмен действиями в общении;
37. Теории межличностного взаимодействия;
38. Позиции в общении;
39. Основные виды ситуаций взаимодействия;
40. Ассертивность в общении.
41. Определение, виды и функции конфликта;
42. Теоретические подходы к исследованию конфликта;
43. Структура и динамика конфликта;
44. Способы разрешения конфликтов.

Вопросы к экзамену:

1. Подходы к определению общения и его форм. Характеристики общения;
2. Потребность в общении. Цели и функции общения;
3. Структура общения;
4. Виды и уровни общения;
5. Стили общения.
6. Природа и цель коммуникаций;
7. Сущность и функции вербальной коммуникации;
8. Структура общения как коммуникативного акта. Схема диалога;
9. Культурные различия в вербальной коммуникации;
10. Слушание как коммуникативный процесс.

11. Определение невербальной коммуникации;
12. Функции невербальных сообщений;
13. Базовые системы невербальной коммуникации;
14. Проблема интерпретации невербального поведения;
15. Коммуникативные барьеры и их преодоление.
16. Феномен межличностного влияния, виды влияния;
17. Психологическое противостояние влиянию;
18. Понятие социальной перцепции и ее место в общении;
19. Межличностное восприятие и понимание в процессе общения;
20. Механизмы межгруппового восприятия;
21. Эффекты межличностного восприятия;
22. Трудности и дефекты межличностного общения;
23. Интеракция как обмен действиями в общении;
24. Позиции в общении;
25. Основные виды ситуаций взаимодействия;
26. Ассертивность в общении.
27. Определение, виды и функции конфликта;
28. Структура и динамика конфликта;
29. Способы разрешения конфликтов.
30. Понятие взаимодействие и педагогическое взаимодействие;
31. Отличительные черты педагогического взаимодействия;
32. Проблемы педагогического взаимодействия.
33. Педагогическое взаимодействие и сотрудничество.
34. Взаимодействие и общение: сходства и различия;
35. Понятие диалог в педагогическом взаимодействии и функции;
36. Виды диалога в обучении.
37. Сотрудничество в педагогическом взаимодействии;
38. Признаки учебного сотрудничества и его виды;
39. Факторы успешного сотрудничества.
40. Интеракция в обучении и педагогическом общении;
41. Технология интерактивного обучения;
42. Правила поведения в процессе интерактивного обучения.
43. Понятие дистанционного обучения и структурные компоненты;
44. Мотивация в дистанционном обучении;
45. Проблемы общения в дистанционном обучении.
46. Духовно-нравственное развитие в педагогическом взаимодействии.

Комплекс заданий

Общие критерии оценивания

№ п/п	Процент правильных ответов	Оценка
1	86 % – 100 %	5 («отлично»)
2	70 % – 85 %	4 («хорошо»)

3	51 % – 69 %	3 (удовлетворительно)
4	50 % и менее	2 (неудовлетворительно)

Задания закрытого типа

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ вопроса	Код компетенции	№ вопроса	Код компетенции
1.	ОК-5	11.	ПК-10
2.	ОК-5	12.	ПК-10
3.	ОК-5	13.	ПК-10
4.	ОК-5	14.	ПК-10
5.	ОК-5	15.	ПК-10
6.	ОК-5	16.	ПК-10
7.	ОК-5	17.	ПК-10
8.	ОК-5	18.	ПК-10
9.	ОК-5	19.	ПК-10
10.	ОК-5	20.	ПК-10

Ключ ответов

№ вопроса	Верный ответ	№ вопроса	Верный ответ
1.	2	11.	4
2.	2	12.	1,5
3.	1	13.	2
4.	2	14.	1
5.	3	15.	4
6.	1, 4	16.	4
7.	1	17.	4, 3, 1, 2
8.	4	18.	2, 3
9.	3	19.	4
10.	2	20.	3

Задание № 1

Процесс, в ходе которого два или более человек обмениваются и осознают получаемую информацию, который состоит в мотивировании определённого поведения или воздействия на него – это:

1. Восприятие;
2. Коммуникация;
3. Взаимодействие;
4. Эмпатия.

Задание № 2

Формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника с использованием наборов выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции:

1. Формально-ролевое;
2. Контакт масок;
3. Светское;
4. Примитивное.

Задание № 3

Механизм восприятия собеседника, характеризующийся способностью к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания:

1. Эмпатия;
2. Идентификация;
3. Рефлексия;
4. Сочувствие.

Задание № 4

При восприятии людьми друг друга значение имеет определенный порядок поступления информации о человеке для формирования представления о нем. Так, по отношению к знакомому человеку наиболее значимой оказывается последняя, то есть более новая информация о нем, тогда как по отношению к незнакомому человеку более значима первая информация.

Это эффект:

1. Края;
2. Первичности;
3. Ореола;
4. Бумеранга.

Задание № 5

Осознанное внешнее согласие с группой при внутреннем расхождении с ее позицией – это ...

1. Психическое заражение;
2. Убеждение;
3. Конформность;
4. Подражание.

Задание № 6

Кинесика занимается изучением:

1. Походку;
2. Прикосновение;
3. Рукопожатие;
4. Жесты.

Задание № 7

Препятствия в общении, которые проявляются у партнеров в непонимании высказываний, требований, предъявляемых друг другу – это ... барьеры:

1. Смысловые;
2. Эмоциональные;
3. Физические;
4. Духовные.

Задание № 8

Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности – это ...

1. Самоактуализация;
2. Идентификация;
3. Обобщение;
4. Стереотипизация.

Задание № 9

Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты) – это ... общение:

1. Деловое;
2. Светское;
3. Манипулятивное;
4. Формально-ролевое.

Задание № 10

Стиль поведения в конфликте, характеризующийся принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени, за счет взаимных уступок:

1. Соперничество;
2. Компромисс;
3. Избегание;
4. Игнорирование.

Задание № 11

Какие из приведенных ниже бесед можно назвать методом научно-педагогического исследования?

1. Беседа классного руководителя с родителями о воспитании детей в семье;
2. Беседа учителя с опоздавшими на урок учениками;

3. Беседа с учениками о правилах поведения в общественных местах;
4. Беседа с учителем, в процессе которой выявляются эффективные приемы стимулирования интереса школьников к изучаемому материалу.

Задание № 12

Выберите те методы учителя, которые направлены на организацию порядка и дисциплины в классе?

1. Убеждение;
2. Требование;
3. Воззрение;
4. Запрос;
5. Внушение.

Задание № 13

Негативное психическое состояние воспитанника, вызванное нарушением педагогического такта со стороны воспитателя называется:

1. Школьная фобия;
2. Дидактогения;
3. Фрустрация;
4. Невроз.

Задание № 14

Предмет психолого-педагогического исследования, выявление которого позволяет проектировать образовательную среду, основы психодидактики представляет собой:

1. Некоторую сторону, грань объекта исследования, неизвестное в известном;
2. то, на что направлена мысль, что составляет ее содержание или на что направлено какое-то действие;
3. Процесс или явление, порождающее проблемную ситуацию и взятое исследователем для изучения;
4. Образовательное пространство организации.

Задание № 15

Научное предположение, допущение в сфере возрастной и педагогической психологии, истинное значение которого неопределенно, называется:

1. Методом;
2. Наблюдением;
3. Моделированием;
4. Гипотезой.

Задание № 16

Важнейшими аспектами рассмотрения научного психолого-педагогического исследования является движение мысли исследователя внаправлении:

1. Гипотеза – результат исследования – проблема;
2. Результат исследования – проблема – гипотеза;
3. Замысел – гипотеза – проблема;
4. Проблема – гипотеза – результат исследования.

Задание № 17

Установите последовательность этапов психолого-педагогического эксперимента:

1. Формирующий;
2. Контрольный;
3. Констатирующий;
4. Пилотажный.

Задание № 18

Какие методы используются при выполнении научного психолого-педагогического исследования:

1. Единый комплекс методов исследования для всех работ направления психология/педагогика;
2. Общенаучные методы исследования, адаптированные к конкретному исследованию;
3. Специальные методы исследования, которые определяются характером предмета исследования, поставленными целью и задачами
4. Психодиагностические методы изучения индивидуальных особенностей обучающихся.

Задание № 19

Процесс установления истинности научных утверждений путем их эмпирической проверки по результатам реализации плана развивающей работы с обучающимися с учетом их индивидуально-психологических особенностей:

1. Верификация;
2. Фальсификация;
3. Репрезентация;
4. Валидизация.

Задание № 20

Процедура установления ложности гипотезы, теории или другого научного утверждения в результате их эмпирической проверки для разработки плана, выбора оптимальных педагогических технологий развивающей работы

обучающихся в соответствии с их возрастными и психофизическими особенностями – это:

1. Фальсификация;
2. Верификация;
3. Презентация;
4. Репрезентация.

Задания открытого типа

Номер вопроса и проверка сформированной компетенции

№ вопроса	Код компетенции	№ вопроса	Код компетенции
1.	ОК-5	11.	ПК-10
2.	ОК-5	12.	ПК-10
3.	ОК-5	13.	ПК-10
4.	ОК-5	14.	ПК-10
5.	ОК-5	15.	ПК-10
6.	ОК-5	16.	ПК-10
7.	ОК-5	17.	ПК-10
8.	ОК-5	18.	ПК-10
9.	ОК-5	19.	ПК-10
10.	ОК-5	20.	ПК-10

Ключ ответов к заданиям открытого типа

№ вопроса	Верный ответ
1.	<p>Возможный вариант ответа:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В – представитель культуры с высокой степенью индивидуализма и высокой степенью женственности (время подлежит планированию, решение задач – превыше всего). 2. В – представитель коллективистской культуры. Если А – представитель коллективистской культуры, то он может предположить, что В дал ему отпор. 3. Личностная характеристика. Если А – представитель культуры с долгосрочной ориентацией, он может расценить реакцию В как выражение преданности своей работе. 4. В – представитель коллективистской культуры и / или культуры краткосрочной ориентации. Если А также из подобной культуры, он не будет ожидать того, что В ему позвонит. 5. Это возможно, если В – представитель культуры долгосрочной ориентации, и А предполагает, что В именно из такой культуры. 6. Это – следствие личных взаимоотношений между А и Б. 7. Личностная характеристика.
2.	<p>Возможный вариант ответа:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Избегание неопределенности. Нужно заметить, однако, что послание по электронной почте постепенно становятся все более популярными во всех странах, даже в тех, культура которых характеризуется высокой степенью избегания неопределенности.

	<p>2. Женственная культура, характеризующаяся дружескими отношениями между теми, кто ведет переписку.</p> <p>3. Индивидуализм, мужественность (вы быстро представляете себя, а затем переходите к делу).</p> <p>4. Высокая дистанция власти.</p> <p>5. Женственность, поскольку устанавливается личный контакт. Низкая степень избегания неопределенности, поскольку контакт устанавливается без представления о том, к каким результатам он приведет.</p>
3.	<p>Возможный вариант ответа:</p> <p>1. Мужественность. Незнакомцы не доверяют друг другу. Также может быть высокая степень избегания неопределенности (недоверие).</p> <p>2. В женственных культурах люди склонны доверять незнакомцам.</p> <p>3. Низкая степень избегания неопределенности, а также коллективизм (нужно время для знакомства).</p> <p>4. Человек из коллективистской культуры может предположить, что у незнакомца есть причины считать себя одним из группы.</p> <p>5. Высокая степень избегания неопределенности, особенно если дистанция власти высока.</p> <p>6. Такое может быть во многих странах, но особенно в коллективистских.</p>
4.	<p>Возможный вариант ответа:</p> <p>Например, если в Германии звонок домой преподавателю позднее 20.00 без серьезной на то причины воспринимается как вторжение в личностную сферу, то в России звонки до 22.00, как правило, не вызывают удивления. Звонок же в 6.00 утра в обеих этих культурах, скорее всего, будет воспринят как сигнал о том, что случилось нечто неординарное.</p>
5.	<p>Возможный вариант ответа:</p> <p>Например, культурные различия в представлениях людей о времени проявляются также в их отношении к пунктуальности. Опоздание на 3-5 минут в Северной Америке или Северной Европе, России считается незначительным, не требующим особых извинений. Более серьезные опоздания требуют объяснения соответствующих причин. В то же время, в Латинской Америке или на юге Европы к категории «легких» опозданий относятся периоды в 30 минут и более. Соответственно «незначительное опоздание в 45 мин. мексиканца может вызвать серьезное возмущение его партнера из Канады, если оба не знакомы с культурно-специфическим регулированием времени. В Мексике, договариваясь о встрече, партнеры могут спрашивать друг друга, на время какой культуры им ориентироваться: «Мексиканское или американское время?» («Hora Mexicana o hora Americana?»).</p>
6.	<p>Возможный вариант ответа:</p> <p>1 пословица. В немецкой культуре порядку придается немаловажное значение, причем это касается не только личной, но и общественной жизни. Так, немцы, как правило, не переходят улицу на красный свет светофора (даже если не видно машин), причем прохожие могут сделать замечание тому, кто не придерживается этого правила. Соблюдение определенного порядка рассматривается как основа существования человека и страны в целом. Ср. в русском языке: «Закон, что дышло: куда повернешь, туда и вышло».</p> <p>2 пословица. Стремление к разделению личной и профессиональной сфер жизни – это одна из характеристик немецкого общества. Даже если люди, находящиеся в достаточно близких личных отношениях (друзья или супруги) и работают вместе, то на работе они должны общаться исходя из рабочих</p>

	отношений и в основном по рабочим вопросам. И, наоборот, такие темы, как «размер зарплаты» или «выполнение рабочего задания» редко обсуждаются дома или с друзьями. Ср. в русском языке: «Дружба дружбой, а табачок врозь», «Своя рубашка ближе к телу».
7.	Возможный вариант ответа: 1 пословица. В США крайне важное значение придается личной инициативе человека, его способности добиться своего. Не зря одним из самых распространенных американских мифов является миф о «мойщике посуды, который стал миллионером». Американцы убеждены, что США как «страна бесконечных возможностей» предоставляет возможность добиться успеха и благополучия каждому, кто приложит для этого максимальные усилия. Ср. в русском языке: «Под лежащий камень вода не течет». 2 пословица. Пословица отражает значение прилежания и трудовой этики в жизни человека. Само собой разумеется, что тот, кто ведет подобный образ жизни, проводит свои дни не в праздности, а в постоянном труде, который неизбежно приводит к богатству и благополучию. Ср. в русском языке: «Кто рано встает, тому бог подает» и «Работа – не волк, в лес не убежит».
8.	Возможный вариант ответа: Немцы, как правило, строго разделяют личную и профессиональную сферы. Кроме того, в Германии не принято упоминание о вчерашних «посиделках» в ресторане, да ещё на работе, может вызвать подобную отрицательную реакцию.
9.	В ситуации идет речь о восприятии
10.	В традиционной кабардинской культуре сложился довольно сложный застольный этикет. В основе регламентированной до мелочей трапезы лежит культ пищи и обеденного стола. К столу нельзя поворачиваться боком или спиной, его нельзя покидать одновременно всей компанией: даже когда после произнесения тоста гости поднимаются, чтобы выпить стоя, один должен остаться сидеть, отдавая дань уважения столу. Естественно, Андрей, покинувший стол без особых на то оснований, вызвал, мягко говоря, непонимание у присутствующих.
11.	Нет. Даже в тех случаях, когда коэффициент корреляции больше 0,50, это еще не говорит о том, что тревожность заставляет учащихся учиться усерднее и тем самым стимулирует большие достижения в учебе. Часто наблюдаемая связь существует благодаря и другим переменным, а не только двум рассматриваемым. Взаимосвязи массивов переменных в педагогике всегда весьма сложны, чтобы объяснением их мог служить один лишь числовой показатель.
12.	Причины неудач подростка – в отсутствии учебной мотивации, что связано со сменой ведущей деятельности в связи с переходом от младшего к подростковому возрасту. В младшем школьном возрасте ведущей была учебная деятельность, в подростковом возрасте – интимно-личностное общение. Следует отметить, что увлеченность компьютерными играми в данном случае тормозит развитие психики и личности подростка, так как блокирует осуществление ведущей деятельности ребенка.
13.	В начале подросткового возраста самооценка неадекватно занижена, неустойчива, отмечаются резкие колебания до неадекватно завышенной самооценки и обратно. В конце данного периода происходит постепенное достижение адекватности самооценки.
14.	Дети, поступающие в первый класс, все еще находятся на стадии наглядно-действенного мышления, которая характеризуется тем, что они не могут выполнять действия без опоры на предметы или их материальные заменители

	(модели). Кроме того, выполнение действия производится рукой. Для истинного же усвоения учебного материала ребенок должен сам получить результат в материальном, практическом виде, осуществляя предварительное мысленное планирование.
15.	Быстрое удовлетворение потребностей ребенка препятствует развитию речи, так как на ранних этапах развития, выполняет функции средства общения, поэтому чрезмерно поспешное удовлетворение потребностей ребенка не способствует у него потребности к активному взаимодействию посредством речи.
16.	Поведение девушки можно объяснить неадекватностью самооценки и несформированностью эмоционально-ценностного отношения к себе, базирующегося на неразвитых формах самопознания.
17.	Мотивационная сфера дошкольников включает в качестве основного мотива посещение школы, основанный на потребности в новых впечатлениях, а также мотив обучения, в основе которого лежит интерес к учению вообще. Мотивационная готовность к школе включает в себя оба мотива.
18.	Такое отношение к учебе свойственно детям в 1-2 классах. Особенностью учебной мотивации их является усиленная социальная мотивация, проявляющаяся в беспрекословном выполнении требований учителя и зависимости самооценки от оценок, даваемых учителем. Социальный смысл учебной деятельности заключен для детей 1-2 классов не столько в результате, сколько в самом учебном процессе.
19.	Например, преподавателю необходимо попытаться наладить диалог с заведующим кафедрой, студентами попытаться объяснить, что зав. кафедрой очень строго оценил знания, чтобы они могли лучше подготовиться к итоговому экзамену.
20.	Речь идет о коммуникативных способностях, основанных на идентификации и эмпатии.

Задание № 1

Проанализируйте ситуацию. Опишите каждый вариант ответа с точки зрения того, представители каких моделей культур могли бы поступить или подумать таким образом.

«Давно не виделись»

А и В встретились на улице. Они давно не видели друг друга уже несколько месяцев.

А: Привет, дружище!

В: О, привет.

А: Как ты? Давно не виделись! Эй, пойдём, выпьем кофе!

В: Я в порядке. А ты? Слушай, мне очень жаль, я должен бежать. Я позвоню тебе в ближайшее время, обещаю (уходит).

Что случилось с В? Почему он не хочет составить компанию А? Каковы намерения В?

1. В очень торопится, потому что у него много дел.
2. В в действительности не нравится А, но он не хочет последнему это говорить.
3. В – это добросовестный работник, и он должен вернуться на работу.
4. В не хочет обидеть А, но на самом деле не собирается звонить ему.
5. В на самом деле собирается вскоре позвонить А.

6. В знает, что А очень любит поговорить, а у В не так много времени. В лучше выбрал бы другое время для встречи, чем вести разговор на ходу.
7. В просто стесняется.

Задание № 2

Проанализируйте ситуацию. Опишите каждый вариант ответа с точки зрения того, представители каких моделей культур могли бы поступить или подумать таким образом.

«Виртуальный контакт»

В интернете вы нашли сайт человека, с которым могли бы начать деловые отношения.

Как вы будете устанавливать первый контакт?

1. Напишу формальное вежливое письмо на бланке своей компании.
2. Отправлю письмо по электронной почте, начиная с «Уважаемый господин такой-то и такой-то» и заканчивая «С уважением, Х».
3. Отравлю письмо по электронной почте, начиная с «Меня зовут Х и у меня есть предложения, которые могут быть Вам интересны» и подписав письмо своим именем без фамилии.
4. Попрошу секретаря организовать телефонный звонок.
5. Позвоню человеку на телефон самостоятельно.

Задание № 3

Проанализируйте ситуацию. Опишите каждый вариант ответа с точки зрения того, представители каких моделей культур могли бы поступить или подумать таким образом.

«Встреча на улице»

Вы идете по улице в городе, которого не знаете. На улице тихо. Вдруг кто-то переходит дорогу и идет к вам.

Что вы подумаете?

1. Этот человек хочет меня ограбить.
2. Этот человек хочет спросить у меня дорогу.
3. Этот человек хочет поговорить со мной.
4. Этот человек, может быть, хочет пригласить меня на ужин.
5. Этот человек собирается сказать, что мне нельзя здесь находиться.
6. Этот человек хочет продать мне что-нибудь.

Задание № 4

Представьте себе, что вам поручено опекать иностранного студента, который недавно прибыл на учебу ваш университет. Какие советы вы дали бы в данной ситуации?

До которого часу мне можно звонить домой ... сокурснику/сокурснице; близкому другу/подруге; преподавателю? Начиная с какого времени мне нужно будет извиниться за звонок?

Задание № 5

Представьте себе, что вам поручено опекать иностранного студента, который недавно прибыл на учебу ваш университет. Какие советы вы дали бы в данной ситуации?

Если я опаздываю на встречу, сколько времени меня будут ждать ... сокурсник/сокурсница; близкий друг/подруга; преподаватель?

Задание № 6

Попытайтесь объяснить значение каждой пословицы. К каким культурным ценностям может иметь отношение данная пословица?

Немецкие пословицы:

1. Ordnung ist das halbe Leben. Порядок – это полжизни.
2. Mit Verwandten sing‘ und lach‘, aber nie Geschäfte mach. С родственником пой и веселись, но никогда не занимайся делом.

Задание № 7

Попытайтесь объяснить значение каждой пословицы. К каким культурным ценностям может иметь отношение данная пословица?

Американские пословицы:

1. God helps those who help themselves. Бог помогает тому, кто сам о себе заботится.
2. Early to bed and early to rise, makes a man healthy, wealthy and wise. Ранний сон и ранний подъем приносят человеку здоровье, богатство и мудрость.

Задание № 8

Молодой специалист Иван Г. после окончания института нашёл хорошую работу в небольшой строительной фирме в Германии. Через некоторое время у него наладились дружеские отношения с его немецкими коллегами, и они часто после окончания рабочего дня заходили в ресторан поужинать и поговорить. Однажды наутро после совместной встречи Иван обратился к Михаэлю Б., работающему вместе с ним в офисе: «А здорово вы вчера с Андреасом пели в ресторане!» Михаэль в ответ промолчал, и весь день Ивану казалось, что он разговаривает с ним довольно холодно. Молодой человек не понимал, в чём дело: ведь ещё вчера они с Михаэлем веселились вместе, а сегодня с ним не хотят разговаривать?

Попытайтесь объяснить причину. Может быть, Михаэль считает, что события предыдущего вечера не должны обсуждаться на работе?

Задание № 9

Прочитайте ситуацию и определите, о какой психической функции идет речь. Показательным примером роли культуры в ... является рассказ американской учительницы, работавшей в Австралии с детьми австралийских аборигенов.

На перемене между уроками она предложила поиграть в игру, в которой водящий ставится в центр круга, ему завязываются глаза, и он должен отгадать, кто до него дотронется. Догадываться он должен был без повязки на глазах. Дети австралийских охотников не понимали, в чем состоит суть

игры, как как, глядя на отпечатки следов па песке, они легко догадывались, кто до них дотрагивался. На уроке после этой игры учительница была удивлена, что дети совсем не слушали ее объяснений и не хотели учить алфавит. Позже она поняла, что они сочли ее глупой, потому что она не умеет угадывать человека по его следам, и решили, вполне резонно, что она вообще вряд ли может их научить чему-то стоящему.

Задание № 10

Андрей гостил у своего друга Амина в Кабардино-Балкарии. За обедом, на который собрались родственники и соседи, Андрей рассказывал о своих путешествиях по Кавказу и хотел дополнить свой рассказ показом фотографий. Он на пару минут вышел из комнаты, чтобы принести их, а когда вернулся, заметил, что отношение присутствующих к нему изменилось. Андрей почувствовал, что чем-то обидел или огорчил хозяев и их гостей, но не мог понять, чем именно. Как бы вы объяснили его ошибку с позиции межкультурного разнообразия общества?

Задание № 11

Проанализируйте ситуацию/гипотезу: предположим, что девочки проявляют большую тревожность, чем мальчики. Как правило, девочки имеют более высокие оценки, чем мальчики, особенно в средних классах. В результате исследования была выявлена высокая положительная корреляция между тревогой и успехами в учебе при обследовании всего класса. Может ли это свидетельствовать о том, что тревожность заставляет обучающихся учиться усерднее и, тем самым, стимулирует большие достижения в учебной деятельности?

Задание № 12

Николай, 13 лет, учится посредственно. Но во всем, как говорят учителя, виновата невнимательность. При воспроизведении стихотворения забывает слова, при перемножении неверно ставит запятую. В играх на компьютере внимательно следит за всеми перемещениями и изменениями, быстро реагирует. В чем кроются причины неудач подростка?

Задание № 13

Катя вполне благополучная девочка: начитанная, общительная, ответственная, воспитанная – так о ней отзываются окружающие. Единственное, что ее беспокоит, так это отсутствие настоящего друга. Лучше, чтобы это был мальчик. Он мог бы защищать, и вообще, в глазах других девчонок она сразу бы приобрела авторитет. Очень хочется быть не такой, как другие. Размышляя о будущем, Катя решила обязательно прославиться. Но как? Может, стать балериной, известной во всем мире? Или построить политическую карьеру. Вот только балетом заниматься уже как бы поздновато, а поступить в МГИМО вряд ли получится.

Охарактеризуйте динамику самооценки на протяжении подросткового периода.

Задание № 14

При поступлении в школу один ребенок мог считать до десяти; знал двенадцать букв, мог написать отдельные слова. Другой ребенок ничего этого делать не мог. Укажите особенности мышления ребенка при поступлении в школу.

Задание № 15

Мише (1 год 3 месяца) еще трудно даются слова, и он часто прибегает к жестам. Мать, поняв, что он хочет, тут же выполняет его желание.

Влияет ли быстрое удовлетворение потребностей ребенка на развитие его речи?

Задание № 16

Юля П., 17 лет, постоянно изводит себя диетами, старается похудеть, несмотря на то, что окружающие считают ее фигуру идеальной. Она обвиняет себя в том, что не умеет общаться с окружающими: не находит общих тем для разговоров, недостаточно внимательна к окружающим, эгоистична и т.п., – что не соответствует действительности.

Чем может быть обусловлено такое поведение девушки?

Задание № 17

Дети 6-7 лет начинают тяготиться обществом младших дошкольников, с уважением и завистью смотрят на учебные принадлежности старших братьев и сестер, мечтают о том времени, когда им самим будет принадлежать весь набор таких принадлежностей. Проанализируйте особенности мотивационной сферы дошкольников.

Задание № 18

Дети младшего школьного возраста воспринимают оценку качества выполнения задания как оценку своих стараний. Так, дети часто говорят, что учатся хорошо, несмотря на наличие плохих оценок. Если преподаватель, комментируя плохую оценку, не распространяет впечатление от выполненной работы на свойства характера, дети не расстраиваются. Проанализируйте особенности отношения детей младшего школьного возраста к учебе.

Задание № 19

Преподаватель проводит занятие со студентами, заканчивая его вопросом по теме. В это время входит заведующий, профессор. Он проводит повторный опрос студентов и выставляет в ведомости свои оценки, которые оказываются ниже первых. Студенты недовольны.

Какие оптимальные пути решения сложившейся ситуацией вы

предполагаете?

Задание № 20

Преподаватель А. умеет находить нужный стиль общения с учащимися, установил отношения взаимопонимания с ними. Это удастся ему в связи с умением сочувствовать, сопереживать другим людям, правильно оценивать их внутреннее состояние. Эмоциональная обстановка в учебной группе спокойная, творческая. О каких педагогических способностях преподавателя идет речь?

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

Целью экзамена является проверка и оценка знаний обучающегося по теории и применению полученных знаний, умений и навыков при решении практических задач.

Экзамен проводится по расписанию, сформированному учебно-методическим управлением, в сроки, предусмотренные календарным учебным графиком.

Результаты сдачи экзаменов оцениваются: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Экзамен проводится по билетам. Экзаменуемый сам выбирает экзаменационный билет, который содержит два вопроса. Экзаменатор имеет право задавать дополнительные вопросы в соответствии с рабочей программой дисциплины (модуля).

Обучающийся допускается к экзамену по дисциплине (модулю) при условии выполнения всех видов работ, предусмотренных учебным планом и рабочей программой дисциплины (модуля).

Экзамен принимается преподавателем, ведущим занятия по дисциплине (модулю).

Результаты экзамена заносятся в зачетно-экзаменационную ведомость и зачетную книжку обучающегося. Если обучающийся не явился на экзамен, в ведомости напротив фамилии обучающегося преподавателем делается запись «не явился». Неявка на экзамен без уважительной причины приравнивается к оценке «неудовлетворительно».

Во время экзамена с разрешения экзаменатора обучающийся может пользоваться справочниками, таблицами, инструкциями и другими материалами. Экзаменуемый получает 30 минут для подготовки ответа на вопросы экзаменационного билета. На устный ответ каждого экзаменуемого выделяется не более 15 минут.

Экзаменуемый при подготовке ответа ведет необходимые записи, которые предъявляет экзаменатору. При отказе экзаменуемого от ответа в зачетно-экзаменационную ведомость проставляется оценка «неудовлетворительно».

Результаты экзамена заносятся в зачетно-экзаменационную ведомость. Если обучающийся не явился на экзамен, в ведомости напротив фамилии обучающегося делается запись «не явился». Неявка на экзамен без уважительной причины приравнивается к оценке «неудовлетворительно».

В зачетную книжку выставляется соответствующая оценка, полученная обучающимся. Оценка «неудовлетворительно» в зачетную книжку не ставится. Заполнение зачетной книжки до внесения соответствующей оценки в ведомость не разрешается.

Прием экзамена у обучающегося прекращается при нарушении им дисциплины, использовании неразрешенных материалов и средств мобильной связи. В этом случае обучающемуся в зачетно-экзаменационную ведомость проставляется оценка «неудовлетворительно».

В случае несогласия обучающегося с оценкой, выставленной на экзамене, он имеет право подать апелляцию.