

**Приложение 2 к РПД Социальная психология
37.03.01 Психология,
Направленность (профиль) «Практическая психология»
Форма обучения –заочная
Год набора - 2020**

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

1. Общие сведения

1.	Кафедра	Психологии
2.	Направление подготовки	37.03.01 Психология
3.	Направленность (профиль)	«Практическая психология»
4.	Дисциплина (модуль)	Б1.В.ДВ.08.02 Тренинг ассертивного поведения
5.	Форма обучения	заочная
6.	Год набора	2020

2. Перечень компетенций

- способностью к осуществлению стандартных базовых процедур оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий (ПК-3);
- способностью к проведению работ с персоналом организации с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего оптимизации производственного процесса (ПК-13).

Критерии и показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования:

Этап формирования компетенции (разделы, темы дисциплины)	Формируемая компетенция	Критерии и показатели оценивания компетенций			Формы контроля сформированности компетенций
		Знать:	Уметь:	Владеть:	
СПТ как метод практической психологии	ПК-3 ПК-13	стандартные базовые процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий; формы и методы работы с персоналом организации с целью отбора кадров и создания психологического климата, способствующего	осуществлять стандартные процедуры оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий; проводить работы с персоналом организации с целью отбора кадров и создания	стандартными базовыми процедурам и оказания индивиду, группе, организации психологической помощи с использованием традиционных методов и технологий; методами работы с персоналом организации с целью отбора кадров и создания психологической	Работа на практических занятиях. Участие в тренинговых упражнениях. Работа с кейс-заданиями. Тестирование
«Понятие о личности и личностном росте и уверенном поведении»	ПК-3 ПК-13				
«Уверенное поведение и общение»	ПК-3 ПК-13				
«Уверенное поведение и творчество»	ПК-3 ПК-13				
«Уверенное поведение и профессия»	ПК-3 ПК-13				

		оптимизации производствен ного процесса.	психологиче ского климата, способству ющего оптимизаци и производств енного процесса.	ского климата, способствую щего оптимизаци и производств енного процесса.	
--	--	--	--	---	--

Самостоятельная работа студентов в условиях балльно-рейтинговой системы обучения.

Рейтинговая система обучения предполагает многобалльное оценивание студентов, но это не простой переход от пятибалльной шкалы, а возможность объективно отразить в баллах расширение диапазона оценивания индивидуальных способностей студентов, их усилий, потраченных на выполнение того или иного вида самостоятельной работы. Существует большой простор для создания блока дифференцированных индивидуальных заданий, каждое из которых имеет свою «цену». Правильно организованная технология рейтингового обучения позволяет с самого начала уйти от пятибалльной системы оценивания и прийти к ней лишь при подведении итогов, когда заработанные студентами баллы переводятся в привычные оценки (отлично, хорошо, удовлетворительно, неудовлетворительно).

Кроме того, в систему рейтинговой оценки включаются дополнительные поощрительные баллы за оригинальность, новизну подходов к выполнению заданий для самостоятельной работы или разрешению научных проблем. У студента имеется возможность повысить учебный рейтинг путем участия во внеучебной работе (участие в олимпиадах, конференциях; выполнение индивидуальных творческих заданий, рефератов; участие в работе научного кружка и т.д.). При этом студенты, не спешащие сдавать работу вовремя, могут получить и отрицательные баллы. Вместе с тем, поощряется более быстрое прохождение программы отдельными студентами. Например, если учащийся готов сдавать зачет или писать самостоятельную работу раньше группы, можно добавить ему дополнительные баллы.

Рейтинговая система - это регулярное отслеживание качества усвоения знаний и умений в учебном процессе, выполнения планового объема самостоятельной работы. Ведение многобалльной системы оценки позволяет, с одной стороны, отразить в балльном диапазоне индивидуальные особенности студентов, а с другой □ объективно оценить в баллах усилия студентов, затраченные на выполнение отдельных видов работ. Так каждый вид учебной деятельности приобретает свою «цену». Получается, что «стоимость» работы, выполненной студентом безупречно, является количественной мерой качества его обученности по той совокупности изученного им учебного материала, которая была необходима для успешного выполнения задания.

При использовании рейтинговой системы:

- 1) основной акцент делается на организацию активных видов учебной деятельности, активность студентов выходит на творческое осмысление предложенных задач;
- 2) во взаимоотношениях преподавателя со студентами есть сотрудничество и сотворчество, существует психологическая и практическая готовность преподавателя к факту индивидуального своеобразия «Я-концепции» каждого студента;
- 3) предполагается разнообразие стимулирующих, эмоционально-регулирующих, направляющих и организующих приемов вмешательства (при необходимости) преподавателя в самостоятельную работу студентов;
- 4) преподаватель выступает в роли педагога-менеджера и режиссера обучения, готового предложить студентам минимально необходимый комплект средств обучения, а не только передает учебную информацию; обучаемый выступает в качестве субъекта деятельности наряду с преподавателем, а развитие его индивидуальности выступает как одна из главных образовательных целей;
- 5) учебная информация используется как средство организации учебной деятельности, а не как цель обучения.

Рейтинговая система обучения обеспечивает наибольшую информационную, процессуальную и творческую продуктивность самостоятельной познавательной деятельности студентов при условии ее реализации через технологии личностно-ориентированного обучения (проблемные, диалоговые, дискуссионные, эвристические, игровые и другие образовательные технологии).

Большинство студентов положительно относятся к такой системе отслеживания результатов их подготовки, отмечая, что рейтинговая система обучения способствует равномерному распределению их сил в течение семестра, улучшает усвоение учебной информации, обеспечивает систематическую работу без «авралов» во время сессии. Большое количество разнообразных заданий, предлагаемых для самостоятельной проработки, и разные шкалы их оценивания позволяют студенту следить за своими успехами, и при желании у него всегда имеется возможность улучшить свой рейтинг (за счет выполнения дополнительных видов самостоятельной работы), не дожидаясь экзамена. Организация процесса обучения в рамках рейтинговой системы обучения с использованием разнообразных видов самостоятельной работы позволяет получить более высокие результаты в обучении студентов по сравнению с традиционной вузовской системой обучения.

Использование рейтинговой системы позволяет добиться более ритмичной работы студента в течение семестра, а так же активизирует познавательную деятельность студентов путем стимулирования их творческой активности. Весьма эффективно использование тестов непосредственно в процессе обучения, при самостоятельной работе студентов. В этом случае студент сам проверяет свои знания. Не ответив сразу на тестовое задание, студент получает подсказку, разъясняющую логику задания и выполняет его второй раз.

Следует отметить и все шире проникающие в учебный процесс автоматизированные обучающие и обучающе-контролирующие системы, которые позволяют студенту самостоятельно изучать ту или иную дисциплину и одновременно контролировать уровень усвоения материала.

В МАГУ разработанная шкала перевода рейтинга по дисциплине в итоговую пятибалльную оценку, которая доступна, легко подсчитывается как преподавателем, так и студентом: 91-100% максимальной суммы баллов - оценка «отлично»; 81-90% максимальной суммы баллов - оценка «хорошо»; 61-80 («4») % максимальной суммы баллов - оценка «удовлетворительно»; 60% и менее от максимальной суммы - оценка «неудовлетворительно».

Критерии оценивания знаний по дисциплине:

Оценка «зачтено» (выше 61 балла) ставится, когда студент показывает глубокое и всестороннее знание предмета, рекомендованной литературы, аргументировано и логически стройно излагает материал, свободно применяет теоретические положения при анализе психологической ситуации, процессов и явлений, связывает их с задачами будущей профессиональной деятельности, продемонстрировал твердые навыки и умения применения теоретических знаний в ходе практических занятий, представил все формы отчетности по дисциплине (формы отчетности указаны в настоящем пособии).

Оценка «не зачтено» (60 баллов и менее) ставится, когда студент представил все формы отчетности по дисциплине (формы отчетности указаны в настоящем пособии) и (или) не усвоил основного содержания дисциплины.

4. Критерии и шкалы оценивания

4.1. Решение тестов

Процент правильных ответов	До 60%	61-80%	81-100%
Количество баллов за решенный тест	2	5	10

4.2. Работа с кейс - заданиями

Баллы	Критерии оценивания (за 1 кейс-задание – 1 балл)	Количественный показатель - оценка
9-14	<ul style="list-style-type: none"> • изложение материала логично, грамотно, без ошибок; • свободное владение профессиональной терминологией; • умение высказывать и обосновать свои суждения; • студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы; • студент организует связь теории с практикой. 	отлично
5-7	<ul style="list-style-type: none"> • студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения кейса, но содержание и форма ответа имеют отдельные 	хорошо

	<p>неточности;</p> <ul style="list-style-type: none"> • ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный. 	
3-4	<ul style="list-style-type: none"> • студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения кейса, не может доказательно обосновать свои суждения; • обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала. 	удовлетворительно
1-2	<ul style="list-style-type: none"> • отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решен кейс; • в ответе студента проявляется незнание основного материала учебной программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения кейса. 	неудовлетворительно

4.3. Работа на практических занятиях

Баллы	Характеристики ответа студента
10-14	<ul style="list-style-type: none"> - студент глубоко и всесторонне усвоил проблему; - уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает; - опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью; - умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи; - делает выводы и обобщения; - свободно владеет понятиями
7-9	<ul style="list-style-type: none"> - студент твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы; - не допускает существенных неточностей; - увязывает усвоенные знания с практической деятельностью; - аргументирует научные положения; - делает выводы и обобщения; - владеет системой основных понятий
4-6	<ul style="list-style-type: none"> - тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть студент освоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы; - допускает несущественные ошибки и неточности; - испытывает затруднения в практическом применении знаний; - слабо аргументирует научные положения; - затрудняется в формулировании выводов и обобщений; - частично владеет системой понятий
1-3	<ul style="list-style-type: none"> - студент не усвоил значительной части проблемы; - допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее; - испытывает трудности в практическом применении знаний; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует выводов и обобщений; - не владеет понятийным аппаратом

4.4. Подготовка каталога коммуникативных техник для развития асертивности

Баллы	Критерии оценивания (за 1 кейс-задание – 1 балл)	Количественный показатель - оценка
22-32	<ul style="list-style-type: none"> • подбор упражнений выполнен грамотно, без ошибок; • тема упражнений соответствует заданному тренингу; • задачи упражнений соответствуют задачам тренинга; • учитываются возрастные и индивидуальные особенности выборки в подборе упражнений; • в каталоге присутствует все разновидности упражнений. 	отлично

10-21	<ul style="list-style-type: none"> • подбор упражнений выполнен грамотно, без ошибок; • тема упражнений соответствует заданному тренингу; • задачи упражнений соответствуют задачам тренинга; • есть недочеты по соответствию возрастным и индивидуальным особенностям выборки в подборе упражнений; • в каталоге присутствует не все разновидности упражнений. 	хорошо
3-9	<ul style="list-style-type: none"> • подбор упражнений выполнен с недочетами; • тема упражнений не всегда соответствует заданному тренингу; • задачи упражнений не всегда соответствуют задачам тренинга; • учитывается не все особенности выборки в подборе упражнений; • в каталоге присутствует разрозненные упражнения. 	удовлетворительно
1-2	<ul style="list-style-type: none"> • подбор упражнений выполнен с формально, не самостоятельно; • тема упражнений не соответствует заданному тренингу; • задачи упражнений не соответствуют задачам тренинга; • не учитываются особенности выборки в подборе упражнений; • в каталоге присутствует разрозненные упражнения, нарушена логика. 	неудовлетворительно

5. Типовые контрольные задания и методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы по дисциплине

5.1. Тестовое задание по курсу «Тренинг ассертивного поведения»

1.Эффект межличностного восприятия, характеризующийся склонностью людей доверять информации, представленной им в научном, магическом или ритуальном контексте – это:

- А) эффект ореола
- Б) эффект установки
- В) эффект Барнума
- Г) эффект проекции

2.Тип взаимодействия, характеризующийся достижением индивидуальных или групповых целей и интересов в условиях противоборства между людьми – это:

- А) кооперация
- Б) конкуренция
- В) скрытое
- Г) пересекающееся

3. К механизмам социальной перцепции не относится:

- А) заражение
- Б) идентификация
- В) аттракция
- Г) атрибуция

4.Один из механизмов социальной перцепции, с помощью которого осуществляется

познание личностью или группой других людей через сравнение или сопоставление внутренних состояний или положений партнера по общению со своими психическими или другими характеристиками или через осознанное или бессознательное уподобление себя другому человеку или его себе – это:

- А) атрибуция
- Б) идентификация
- В) эмпатия
- Г) рефлексия

5. Механизм познания другого человека, основанный на формировании устойчивого положительного отношения к нему – это:

- А) эмпатия
- Б) рефлексия
- В) аттракция
- Г) стереотипия

6. Социально-психологическое воздействие на поведение и процесс формирования мировоззрения других людей через неосознаваемое спонтанное включение личности в определенное эмоциональное состояние- это:

- А) убеждение
- Б) заражение
- В) подражание
- Г) мода

7. Способ социально-психологического воздействия (словесного или образного), предполагающий наличие у человека психологической готовности к принятию данного воздействия, вызывающий некритическое восприятие и (или) усвоение какой-либо информации – это:

- А) убеждение
- Б) заражение
- В) подражание
- Г) внушение

8. Эффект межгруппового восприятия, заключающийся в отрицательной оценке членов чужой группы и их результатов деятельности – это:

- А) эффект последовательности
- Б) эффект фаворитизма
- В) эффект дискриминации
- Г) эффект гомогенности аутогруппы

9. К коммуникативным барьерам непонимания других людей или групп не относится:

- А) логический барьер
- Б) фонетический барьер
- В) семантический барьер
- Г) недоверие к другим

10. Стиль межличностного общения, целью которого является подкрепление связи с собственной группой, своих установок и ценностей, повышение самооценки и самоуважения – это:

- А) ритуальный стиль
- Б) конформистский стиль
- В) альтруистический стиль
- Г) манипулятивный стиль

11. Не является способом коммуникативного влияния:

- А) убеждение
- Б) заражение
- В) идентификация
- Г) внушение

12. Интерес к другому человеку можно невербально выразить

- А) помещенными на бедра руками
- Б) пронзительным голосом
- В) пристальным взглядом, устремленным на собеседника
- Г) ни один из ответов не верен

13. Коммуникатору легче воздействовать на наши установки, если он

- А) внушает доверие
- Б) любезен
- В) похож на нас самих
- Г) все ответы верны

14. Для того, чтобы сообщение звучало убедительно, оно должно

- А) не слишком сильно отличаться от мнения собеседника
- Б) часто видоизменяться
- В) вызывать главным образом к страху
- Г) ни один из ответов не верен

15. Реципиент сообщения склонен

- А) легко менять свои установки
- Б) объективно расшифровывать сообщения
- В) проявлять избирательность восприятия
- Г) все ответы верны

16. Вероятность увлечься другим человеком возрастает, если он

- А) часто находится поблизости
- Б) обладает качествами, противоположными нашим собственным
- В) компетентен в тех областях, в которых мы сами плохо разбираемся
- Г) все ответы верны

17. Источники эмпатии:

- А) поза
- Б) глаза, мимика, жесты
- В) походка, одежда
- Г) все ответы верны

18. Стереотипы

- А) представляют собой результат нашего личного опыта
- Б) укрепляются при тесном общении с другой группой людей
- В) всегда являются предубеждениями
- Г) ни один из ответов не верен

19. Двойное принуждение

- А) мешает людям общаться на уровне мета коммуникации
- Б) связано с невозможностью выбора
- В) позволяет избежать шизофренического поведения
- Г) ни один из ответов не верен

20. К активным методам обучения общению относятся:

- А) групповая дискуссия
- Б) ролевая игра
- В) мозговой штурм
- Г) все ответы верны

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний Ключ к тесту

Номер вопроса	Номер правильного ответа	Количество баллов	Номер вопроса	Номер правильного ответа	Количество баллов
1	В	1	11	В	1
2	Б	1	12	В	1
3	А	1	13	Г	1
4	Б	1	14	А	1
5	В	1	15	В	1
6	Б	1	16	А	1
7	Г	1	17	Г	1
8	В	1	18	Г	1
9	Г	1	19	Б	1
10	А	1	20	Г	1

5.2. Вопросы к зачету

Примерный перечень вопросов к зачету

1. Характеристика и содержание общения.
2. Механизмы воздействия в процессе общения.
3. Определение понятия «общение».
4. Структура и средства общения.
5. Перцептивная сторона общения (первое впечатление; длительное общение; наши поступки в общении; самоподача в общении).
6. Коммуникативная сторона общения.
7. Интерактивная сторона общения.
8. Стили общения.
9. Беседа как основная форма общения.
10. Вопросы собеседников и их психологическая сущность.
11. Парирование замечаний собеседников.
12. Психологические приемы влияния на партнера.
13. Создание благоприятного психологического климата во время переговоров.
14. Выслушивание партнера как психологический прием.
15. Техника и тактика аргументирования.
16. Формирование переговорного процесса.
17. Национальные стили ведения деловых переговоров.
18. Из истории ораторского искусства.
19. Подготовка к выступлению.
20. Как завоевать внимание аудитории.

21. Риторические приемы в публичном выступлении.
22. Кинесические особенности невербального общения (жесты, позы, мимика).
23. Проксемические особенности невербального общения.
24. Визуальный контакт.
25. Психологические и паралингвистические особенности невербального общения.
26. Межнациональные различия невербального общения.
27. Определение понятий «спор», «дискуссия», «полемика».
28. Классификация видов спора.
29. Культура спора (предмет спора; позиции полемистов; употребление понятий; поведение участников спора; индивидуальные особенности участников спора; национальные и культурные традиции; уважительное отношение к оппоненту; выдержка и самообладание в споре).
30. Психологические приемы убеждения в споре (приемы воздействия на участников спора; вопросы в споре и виды ответов; нечестные приемы; позволенные и непозволенные уловки).
31. Модели поведения.
32. Тактика общения.