

## ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

### 1. Общие сведения

|    |                          |                                       |
|----|--------------------------|---------------------------------------|
| 1. | Кафедра                  | Психологии и коррекционной педагогики |
| 2. | Направление подготовки   | 37.03.01 Психология                   |
| 3. | Направленность (профиль) | Практическая психология               |
| 4. | Форма обучения           | очная                                 |
| 5. | Год набора               | 2022                                  |

### 2. Примерные кейс-задания к государственному экзамену направлению подготовки 37.03.01 Психология, направленность (профиль) «Практическая психология»

*Просим Вас высказать соответствующую точку зрения, отразить свой взгляд на следующие ситуации, где главным действующим лицом является педагог. Реальный педагогический процесс полон неожиданностей. В нем часто возникают ситуации, когда воспитатель стоит перед необходимостью принять решение с учетом этнокультурной толерантности и возраст-психологического развития детей. Представьте себя на его месте и опишите, как бы Вы действовали. Если можно, то приведите обоснование Ваших действий.*

**Кейс 1.** К Вам обратился учитель с описанием следующей ситуации. На уроке с конца ряда передается записка. Ученики, молча читают ее, смотрят на потолок и хихикают, после чего передают записку дальше, не особо скрывая ее от учителя. Учитель видит записку, забирает ее, разворачивает и видит сообщение «посмотри на потолок». Он смотрит на потолок, в это время класс разражается взрывом хохота.

Задание. Опишите и обоснуйте Ваши действия.

**Кейс 2.** К семейному психологу обратилась женщина с жалобами на участвовавшие ссоры с мужем. При этом она неоднократно подчеркивала, что все делает из лучших побуждений, но муж почему-то часто сердится на нее. Например, она рассказала, что в семье зарабатывает в основном муж, но в последнее время он стал меньше отдавать денег ей на ведение домашнего хозяйства. На ее вопросы, на что он тратит деньги, он всегда отвечал раздраженно. После очередного такого неприятного разговора муж стал записывать свои доходы и расходы. На некоторое время ссоры по этому поводу утихли. Однако, в очередной раз знакомясь с записями, жена обнаружила в колонке с расходами значительную сумму без указания, на что она была потрачена. С этим вопросом она обратилась к мужу, который долго не отвечал ей («Это неважно», «Потом узнаешь» и т. п.). В итоге он разозлился, достал новый кухонный комбайн и в сердцах сказал: «Вот на что я потратил деньги! Я хотел тебе подарок сделать к 8 Марта!» Рассказывая все это, женщина искренне расстраивалась и недоумевала: «И что он так рассердился? Я ведь просто спросила — деньги ведь немалые! Я же не знала, что это на подарок!»

Задание. Какую ошибку допустила жена в отношениях с мужем? Опишите и обоснуйте Ваши действия. Составьте план консультации.

**Кейс 3.** Составьте карту описанных ниже супружеских конфликтов по методике П. Зыгмантовича. Этапы работы: 1) сформулировать предмет конфликта; 2) указать стороны конфликта, интересы, опасения, требования (пожелания, просьбы и т. п.) каждой стороны; 3) поиск решений, кото-

рые: а) удовлетворяют интересы всех сторон, б) сглаживают опасения всех сторон, в) учитывают требования всех сторон, г) выгодны всем сторонам.

А. Жена считает, что их с мужем двухлетнего ребенка пора «отдавать» в дошкольное учреждение. Муж категорически не согласен с мнением жены, считает, что ребенок еще не готов к посещению дошкольного учреждения. Аргументирует свое мнение тем, что его самого родители отдали в дошкольное учреждение в 5 лет.

Б. Жена жалуется на пассивность и несамостоятельность мужа. По ее мнению, он не способен принять решение ни по одному вопросу, касающемуся семьи. Она вынуждена брать ответственность за решение всех семейных проблем. Сложившаяся ситуация жену не устраивает, она стремится активизировать мужа.

**Кейс 4.** Проанализируйте ситуацию. Определите этапы семейного консультирования по указанной проблеме.

За консультацией обратилась женщина, которая обеспокоена отношениями внутри семьи ее дочери. По ее мнению, муж ее дочери недостаточно уважительно относится к своей жене: дает мало денег, часто без предупреждения приводит гостей, несколько раз не ночевал дома. На требования матери развестись дочь ответила категорическим отказом и обвинениями, что мать хочет сделать ее несчастной.

**Кейс 5.** Наблюдая за ребенком на уроке, специалист по педагогической психологии обратил внимание на неприемлемое поведение учителя, который угрожал ученикам. Психолог был обеспокоен тем, что подача формальной жалобы может снизить доверие педагогов школы к психологам.

Задание. Как долго психологу следует хранить архивы после прекращения частной практики? Может ли учреждение здравоохранения настаивать на том, чтобы ознакомиться с записями психолога о его профессиональных действиях, которые имели место более пяти лет назад? Обязан ли психолог сообщить властям, что родители его клиента являются незаконными иммигрантами? Предложите свой способ решения проблемы.

**Кейс 6.** Женщина обратилась по поводу влияния, которое оказывает на ее брата консультирующий его психолог. Психолог являлся близким другом брата. Брат отказывался предпринимать какие-либо действия в любой области без рекомендации психолога. Следуя рекомендациям психолога, ее брат оказался изолированным от своей семьи.

Задание. Допустимо ли консультирование близкого друга и что делать семье? Предложите свой способ решения проблемы.

### **Алгоритм решения кейс- задания**

**1. Психологический анализ ситуации включает следующие моменты анализа ситуации:**

- описание возникшей ситуации, конфликта, поступка (участники, место возникновения, деятельность участников и т.д.);
- какие возрастные и индивидуальные особенности участников проявились в их поведении, ситуации, поступке;
- как видят ситуацию участники взаимодействия;
- какую информацию может получить педагог о субъектах взаимодействия.

На государственном экзамене выпускники должны продемонстрировать готовность к осуществлению следующих видов профессиональной деятельности: научно-методической, социально-педагогической, коррекционно-развивающей, преподавательской, воспитательной, культурно-просветительской, управленческой.

Процедурные моменты проведения государственного экзамена определяются Положением о государственной итоговой аттестации (итоговой аттестации) выпускников ФГБОУ ВО "МАГУ".

Критерием оценки ответа студентов при решении кейс-заданий выступают отношения между субъектами взаимодействия педагогической ситуации; решение способствует развитию личностей участников взаимодействия и способствует развитию деятельности.

Для устранения противоречий, составляющих ядро педагогической проблемной ситуации, необходимо принятие решения. Принятие решения – это пусковой механизм в психологической структуре действия, означающий переход от анализа ситуации к практическому действию. Решение проблемной ситуации рассматривается как система правил, согласно которой педагог принимает решения. Стратегии разрешения ситуации состоят из диагностических, исполнительских и оценочных приемов и классифицируются по временному, содержательному, результативному и позиционному критериям.

Владение техниками анализа проблемных ситуаций позволяет разрешить педагогическую ситуацию, уменьшить число ошибок, выработать самостоятельные решения, избежать субъективизма в оценке поведения субъектов педагогической деятельности. Грамотно проведенный психологический анализ поможет найти варианты разрешения и возможные пути предупреждения или погашения конфликта. Необходимой предпосылкой успешного решения педагогических задач является осознание значимых аспектов (рефлексия), а также попытки включения их в определенные отношения. Успешность поиска решения задач находится в прямой зависимости от характера рефлексивно-личностной оценки актуальной значимости задач.

### ***Методические указания по решению кейс-заданий***

Прогноз решения проблемы, заложенный в данной ситуации, который строится на знании стратегий и тактик поведения в конфликтной ситуации: борьба, уступка, уход, компромисс, сотрудничество.

***1. Борьба, конкуренция (соревнование)*** – такой вид поведения в конфликте, в котором человек стремится добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого. Человек, который следует этой стратегии, уверен, что выйти победителем из конфликта может только один участник и победа одного участника неизбежно означает поражение второго. Такой человек будет настаивать на своем во, чтобы то ни стало, а позицию другого человека не будет принимать во внимания.

***Плюсы и минусы данной стратегии:*** упорное отстаивание своих интересов в ущерб интересам другого человека может помочь человеку временно удержать вверх в конфликтной ситуации. Однако к длительным отношениям (будь то дружеские отношения, отношения со значимым человеком, в семье, на работе и т.д.) такой подход не применим. Длительные отношения могут быть устойчивыми только в том случае, если учитываются желания и интересы всех участников, а проигрыш одного человека, как правило, означает проигрыш всех. В длительных отношениях возможны лишь элементы соревнования, при условии, что оно проводится честно и по заранее определенным правилам и его результаты не окажут сильного влияния на отношения между его участниками. Этот тип поведения жестко ориентирован на победу, не считаясь с собственными затратами, что можно определить выражением «идет напролом». Предпочтение такого поведения в конфликте нередко объясняется подсознательным стремлением оградить себя от боли, вызываемой чувством поражения, т.к. эта стратегия отражает такую форму борьбы за власть, при которой одна сторона выходит несомненным победителем. Эта стратегия оказывается необходимой в том случае, если определенное лицо, облеченное властью, должно навести порядок ради всеобщего благополучия. Она, несомненно, оправдана, если кто-то берет контроль в свои руки, для того чтобы оградить людей от насилия или опрометчивых поступков. Однако такая стратегия поведения редко приносит долгосрочные результаты – проигравшая сторона может не поддержать решение, принятое вопреки ее воле, или даже попытаться саботировать его. Тот, кто проиграл сегодня, может завтра отказаться от сотрудничества.

#### **Тактические действия, которые применяются с использованием тактики борьбы:**

- жестко контролирует действия противника и его источники информации; постоянно и преднамеренно давит на противника всеми доступными средствами; использует обман, хитрость, пытаясь завладеть положением;
- провоцирует противника на непродуманные шаги и ошибки;

- выражает нежелание вступать в диалог, так как уверен в своей правоте, и эта уверенность переходит в самоуверенность.
- боится, когда о ней собирается информация, и старается перекрыть все информационные источники о себе, а также не хочет и боится открытого обсуждения проблемы конфликта, так как она ее не интересует, для нее важна лишь своя позиция.

Вступая в конфликтный процесс, она предпочитает, чтобы другие избегали или улаживали конфликты.

#### **Качества личности:**

- властность, авторитарность;
- нетерпение к разногласиям и инакомыслию;
- ориентировка на сохранение того, что есть;
- боязнь нововведений, неоднозначных решений;
- боязнь критики своего стиля поведения;
- использование своего положения с целью достижения власти;
- игнорирование коллективных мнений и оценок в принятии решений в критических ситуациях.

#### **II Приспособление (уступка)**

**Приспособление (уступка)** – это такой способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния. Такую позицию могут занимать люди с низкой самооценкой, которые считают, что их цели и интересы не должны приниматься во внимание.

**Плюсы и минусы данной стратегии:** если предмет спора не так уж важен, а важнее сохранить хорошие взаимоотношения с другим человеком, то уступить, дать ему таким образом самоутвердиться может быть наиболее подходящим вариантом поведения. Но если конфликт касается важных вопросов, которые затрагивают чувства участников спора, то такую стратегию нельзя назвать продуктивной. Её результатом будут отрицательные эмоции уступившей стороны (злость, обида, разочарование и др.), а в долгосрочной перспективе потеря доверия, уважения и взаимопонимания между участниками. Стратегия улаживания в конфликте направлена на максимум во взаимоотношениях и минимум в постижении личных целей. Основной принцип поведения: *«Все, что Вы хотите – только давайте жить дружно»*. Это установка на доброжелательность за счет собственных потерь, так называемая *«игра в прятки»*, но, конечно, до определенного предела, так как инстинкт самосохранения сильно развит у всех людей. Часто такой стратегии придерживаются альтруисты, иногда внешне, а иногда по убеждению. Здесь важно соотношение сил противников. Если соотношение сил не в его пользу и дальнейшая борьба не имеет смысла, то происходит переориентация на установку, девиз которой: *«Сдаюсь на милость победителя»*. Стратегия улаживания может быть разумным шагом, если конфронтация по поводу незначительных разногласий может вносить чрезмерный стресс во взаимоотношения на данном этапе или в том случае, если другая сторона не готова к диалогу. Бывают и такие случаи, когда нужно сохранить добрые отношения. Конфликты иногда сами разрешаются только за счет того, что мы продолжаем поддерживать дружеские отношения. В случае же серьезного конфликта данная стратегия поведения приводит к тому, что не затрагиваются главные спорные вопросы и конфликт остается неразрешенным.

#### **Тактические действия при использовании стратегии приспособления:**

- постоянное соглашательство с требованиями противника, т.е. делает максимальные уступки;
- постоянная демонстрация непритязания на победу или серьезное сопротивление; по-такает противнику, льстит.

#### **Качества личности:**

- бесхребетность – отсутствие собственного мнения в сложных ситуациях;
- желание всем угодить, никого не обидеть, чтобы не было раздоров и столкновений
- идет на поводу у лидеров неформальных групп, его поведением часто манипулируют

ют;

- преобладает тенденция отвлекаться при участии в беседе.

### **III Избегание (уход)**

Часто люди стараются избежать обсуждения конфликтных вопросов и отложить принятие сложного решения «на потом». В этом случае человек не отстаивает собственные интересы, но при этом не учитывает и интересы других.

**Плюсы и минусы данной стратегии:** такая стратегия может быть полезна либо, когда предмет конфликта не очень важен (Если Вы не можете договориться, какую программу по телевизору смотреть, можно заняться чем-нибудь другим), либо когда с другой стороной конфликта не обязательно поддерживать длительные отношения (если Вы считаете, что вещь, которую Вам нужно купить в этом магазине слишком дорого стоит, то Вы можете пойти в другой магазин). Но в долгосрочных отношениях важно открыто обсуждать все спорные вопросы, а избегание существующих трудностей приводит только к накоплению неудовлетворенности и напряжения. Это пассивно-страдательная установка жертвы, втянутой в конфликт обстоятельствами. Позиция жертвы привлекательна в силу определенных компенсационных факторов: жертва получает значительную поддержку со стороны; ей обильно сочувствуют; ей не нужно пытаться самой разрешить проблему. За кажущейся беспомощностью может скрываться ощущение того, что проблема становится более желательной и приятной, чем риск и трудности, связанные с ее разрешением. Если жертве грозят насилие или ощутимые потери, она может оценить риск, связанный с изменением ее ситуации, как неприемлемо высокий. Трагедия этой роли и неспособность выйти из нее лежит в глубоко укоренившейся установке на беспомощность и неспособность изменить обстановку. Чем вызваны эти установки? Жертвы учатся, как быть жертвами, у других жертв. Родители учат этому своих детей; авторитарные родители, учителя, руководители и социальные системы запугивают людей, заставляя их принять роль жертв. В некоторых случаях чрезмерно осторожные привычки постепенно приводят людей к роли жертвы, так как люди отказываются идти на изменение ситуации или самих себя, хотя при соответствующем подходе они могли бы вызвать положительные перемены сравнительно легко. Такая стратегия поведения может быть, тем не менее, вполне разумным шагом, если конфликт не затрагивает прямых интересов человека или вовлеченность в него не отражается на его развитии. Такой шаг может быть также полезен, если он привлекает внимание к запущенной проблеме.

С другой стороны, такое поведение может толкнуть противника на завышение требований или ответный уход вместо принятия участия в совместном поиске решений, может также привести к непомерному росту проблемы. Нередко уклонение от конфликта сознательно или бессознательно применяется в качестве наказания, чтобы заставить другую сторону изменить свое отношение к конфликту. Это приводит к тому, что загоняются внутрь истинные причины и конфликт остается, он как бы смещается в другую плоскость, становится глубже и сложнее. Неразрешенный конфликт опасен тем, что воздействует на подсознание и проявляется в нарастании сопротивления в самых различных областях, вплоть до заболеваний.

#### ***Тактические действия при использовании стратегии избегания (ухода) :***

- отказывается вступать в диалог, применяя тактику демонстративного ухода;
- избегает применения силовых приемов;
- игнорирует всю информацию от противника, не доверяет фактам и не собирает их;
- отрицает серьезность и остроту конфликта;
- систематически медлит в принятии решений, всегда опаздывает, так как боится сделать ответный ход.

Это ситуация упущенных возможностей.

#### **Качества личности:**

- застенчивость в общении с людьми;
- нетерпение к критике - принятие ее как атаки на себя лично;
- нерешительность в критических ситуациях, действует по принципу: «Авось обой-

дется»;

- неумение предотвратить хаос и беспредметность в беседе.

#### **IV Компромисс**

Компромисс - это частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта.

**Плюсы и минусы данной стратегии:** хотя при компромиссе учитываются интересы всех конфликтующих сторон, и этот исход можно назвать справедливым, необходимо помнить, что в большинстве случаев – компромисс можно рассматривать только как промежуточный этап разрешения конфликта перед поиском такого решения, в котором обе стороны были бы удовлетворены полностью. Для этой стратегии характерен тип поведения, который действует по принципу: «Я уступлю немного, если вы тоже готовы уступить». Взвешенность, сбалансированность и осторожность – основная установка этого типа поведения. Для данной стратегии одинаково значимы и личные цели и взаимоотношения. Стратегия компромисса не предполагает анализа объема информации, Одна из сторон конфликта терпит обмен мнениями, но чувствует себя неловко, т.к. у нее нет своей позиции, ее поведение зависит от уступок с другой стороны. Компромисс требует определенных навыков в ведении переговоров, чтобы каждый участник чего-то добился. Такое решение проблемы подразумевает, что делится какая-то конечная величина, и что в процессе ее раздела нужды всех участников не могут быть удовлетворены полностью. Тем не менее, раздел поровну нередко воспринимается как самое справедливое решение и, если стороны не могут увеличить размер делимой вещи, равноправное пользование имеющимися благами – уже достижение. Недостатки стратегии компромисса в том, что одна сторона может, например, увеличить свои претензии, чтобы потом показаться великодушной, или сдать свои позиции намного раньше другой. В таких случаях ни одна из сторон не будет придерживаться решения, которое не удовлетворяет их нужд. Если компромисс был достигнут без тщательного анализа других возможных вариантов решения, он может быть не самым оптимальным способом разрешения конфликта.

#### **Тактические действия при использовании стратегии компромисса:**

- торгуется, любит людей, которые умеют торговаться;
- использует обман, лезть для подчеркивания не очень выраженных качеств у противника;
- одна из сторон ориентирована на равенство в дележе, действует по принципу: «Всем сестрам – по серьгам».

#### **Качества личности:**

- предельная осторожность в оценке, критике, обвинениях в сочетании с открытостью; такие качества являются, несомненно, элементом высокой культуры личности;
- настороженное отношение к критическим оценкам других людей;
- ожидание мягких формулировок, красивых слов;
- желание убедить людей не выражать свои мысли слишком резко и открыто.

#### **V Сотрудничество (переговоры, диалог)**

При выборе этой стратегии участник стремится разрешить конфликт таким образом, чтобы в выигрыше оказались все. Он не просто учитывает позицию другого участника, но и стремится добиться, чтобы другая сторона тоже была бы удовлетворена.

**Плюсы и минусы данной стратегии:** стремление выслушать другого человека, понять его точку зрения, учесть его интересы и найти в спорной ситуации решение, устраивающее все стороны – необходимо в любых долгосрочных отношениях. Такой подход способствует развитию взаимного уважения, понимания, доверия, и, тем самым, делает отношения более прочными и стабильными. Если предмет спора важен для обоих участников, этот способ разрешения конфликта можно воспринимать как наиболее конструктивный. Отметим, что во многих ситуациях найти решение, устраивающее обе стороны, может быть очень трудно, особенно если противоположная сторона не настроена на сотрудничество, и в этом случае процесс разрешения конфликта может быть длительным и тяжелым. Этой стратегии поведения в конфликте можно приписать такие качества, как мудрость и здравый смысл, так как одна из сторон открыто при-

знает конфликт, предъявляет свои интересы, выражает свою позицию и предлагает пути выхода из конфликта. От противника ожидает ответного сотрудничества. Основной принцип данной стратегии: «Давайте оставим взаимные обиды, я предпочитаю... А Вы?». Стратегия сотрудничества направлена на конструктивное разрешение конфликта, то есть на работу с проблемой, а не с конфликтом. Эта сторона не принимает тактики избегания, так как уважает партнера и не эксплуатирует его слабости, потому что стремится к диалогу в решении проблемы. По отношению к другой стороне она тоже ведет себя честно, противопоставляет ей мирные средства и здравый смысл. Для этой тактики свойственна установка на прекращение конфликта ввиду его эскалации, в случае необходимости она склонна к переговорному процессу, где всегда имеет веер предложений-альтернатив. При использовании стратегии сотрудничества участники конфликта становятся равными партнерами, а не противниками, которые интересны друг другу как люди со своими индивидуальностями. Их всегда интересуют не только противоречивые потребности друг друга, но и их мотивация. Они стремятся к искренности в отношениях и максимальному доверию. Партнеры признают свой конфликт, подчеркивая общую основу для взаимодействия, которой может стать даже одно желание вместе найти выход из создавшейся ситуации. Они не занимаются взаимной перепалкой и обвинениями – в интересах дела эмоции отбрасываются. В ходе поиска совместных решений партнеры могут интересоваться историей возникновения конфликта, но это не является самоцелью. Они трезво оценивают свои возможности и поэтому склонны к посредничеству, а в случае необходимости к переговорному процессу.

#### **Тактические действия при тактике сотрудничества:**

- собирает информацию о конфликте, о сути проблемы, о противнике;
- ведет подсчет своих ресурсов и ресурсов противника для выработки альтернативных предложений;
- обсуждает конфликт открыто, не боится разногласий, старается определить предмет конфликта;
- если противник предлагает что-то здоровое, разумное, то это принимается.

#### **Качества личности:**

- в любом конфликте действия направлены на решение проблемы, а не на обвинение личности;
- положительно относится к новациям, переменам;
- умеет критиковать, не оскорбляя личности, как говорят, «по делу», опираясь на факты;
- использует свои способности для достижения влияния на людей.

***Необходимо обосновать выбор способа выхода из данной педагогической ситуации (непродуктивный или продуктивный).***

**Непродуктивные способы взаимодействия** не способствуют развитию положительных межличностных отношений, не создают ситуацию развития, как для участников ситуации, так и для деятельности, так как основаны на работе защитных механизмов психики. Психологическая защита – это неосознаваемый опыт прежних эмоционально заряженных отношений. Если человек интенсивно использует психологическую защиту вместо реального практического выхода из сложной ситуации, происходит постоянный повтор прошлого опыта, «хождения по кругу», что, в конечном счете, не приводит к саморазвитию и самореализации. Непродуктивные способы взаимодействия: «репрессивные меры», «игнорирование ситуации» и «ролевое взаимодействие».

1. ***«Репрессивные меры»*** – это такие действия, которые направлены на демонстрацию превосходства и нанесение физического или морального ущерба другому человеку. «Репрессивные меры», как правило, проявляются через использование таких видов агрессии как:

- прямая агрессия (обвинения, оскорбления, угрозы, физическая расправа);
- косвенная агрессия (перенос агрессивных рисунков поведения на другой объект – ломание, бросание предметов, хлопанье дверью, стучание кулаком по столу и т. п.);

- раздражение чаще всего проявляется в невербальном поведении (в позе, жестах, мимике, взгляде, интонациях). Оно обладает способностью к заражению, т. е. «инфицирует» окружающих;
  - обида – это сложное состояние, которое состоит из злости и мести или из злости и зависти;
  - подозрительность характеризуется приписыванием собственных фантазий поведению другого человека, не основанных на фактах, убеждение в том, что другие люди планируют и приносят вред.
2. **«Игнорирование ситуации»** – это такое поведение субъекта, при котором он делает вид, что не замечает неприятной для себя информации, продолжает деятельность, как ни в чем не бывало. Управляет таким поведением установка «со мной этого произойти не может», «это не так».
  3. **«Ролевое взаимодействие»** как вид непродуктивных способов основано на применении различных манипуляций, цель которых изменить поведение другого человека, используя приемы психологического воздействия. Педагог, в арсенале педагогических приемов которого находятся манипуляции, очень любит управлять и контролировать, он не может без маски «Я – взрослый», «Я – воспитатель». Маска становится атрибутом и главным действующим лицом его профессиональной деятельности, за ней скрывается страх быть уязвимым, разоблаченным и осужденным.

**Продуктивные способы взаимодействия** создают условия для продолжительных положительных межличностных отношений, способствуют возникновению ситуации развития, как для личностей, так и для деятельности. К продуктивным способам относят: «рефлексию», «выяснение мотивов», «стимул к собственному изменению»:

1. **«Рефлексия»** – это способность человека обосновывать собственное поведение; это способность осознавать и проговаривать собственные потребности, чувства и мысли; это способность видеть себя глазами других людей. Рефлектирующий педагог в процессе общения раскрывает свои подлинные мотивы, прямо выражает свои внутренние переживания, даже если они негативны (например, растерянность или слабость). Такого педагога характеризуют чистосердечность и выразительность, осознанность и открытость, доверие к себе и другим.
2. **«Выяснение мотивов»** как способ взаимодействия направлен на понимание другого человека: ребенка, родителя, коллегу и других субъектов педагогической деятельности. «Выяснение мотивов – это всегда стратегия партнерского взаимодействия и предполагает владение такими механизмами взаимопонимания, как децентрация, эмпатия. Децентрация представляет собой психологическую способность отойти от своего «Я» и приблизиться к «Я» другого человека, посмотреть на мир его глазами, встать на его точку зрения. Эмпатия – это понимание другого посредством эмоционального проникновения в его внутренний мир, чувства, мысли, потребности. Быть в состоянии эмпатии означает воспринимать внутренний мир партнера по общению настолько точно, чтобы сохранить эмоциональные и смысловые оттенки, но при этом не переходить к состоянию идентификации с другим человеком (то есть не занимать позицию «я точно такой, как ты», «я = ты»).
3. **«Стимул к собственному изменению»** – это такой способ взаимодействия, при котором субъект осознает собственную ошибку или неправоту и проговаривает те действия, которые он намерен совершить, чтобы исправить эту ошибку. Искреннее и открытое покаяние, способность просить прощения, приносить извинение является важнейшей характеристикой доверительного общения и способно «лечить» многие ситуации.

Продуктивные и непродуктивные способы взаимодействия являются теоретической основой для анализа поведения педагога в той или иной профессиональной ситуации. Следует отметить, что если педагог не осознает особенности своего поведения (факторы, средства или «инструменты» педагогической деятельности), то значительно сужается сфера возможных поисков выхода из сложных «острых» и «хронических» профессиональных ситуаций.

Для устранения противоречий, составляющих ядро педагогической проблемной ситуации необходимо принятие решения. Принятие решения - это пусковой механизм в психологической структуре действия, означающий переход от анализа ситуации к практическому действию. Решение проблемной ситуации рассматривается как система правил, согласно которой педагог принимает решения. Стратегии разрешения ситуации, состоят из диагностических исполнительских и оценочных приемов и классифицируются по временному, содержательному, результативному, позиционному критериям.

**3. *Формулировка решения проблемы, заложенной в ситуации в форме прямой речи от лица педагога. Демонстрация средств и приемов педагогического воздействия, направленных на создание условий для развития отношений конкретных участников взаимодействия и для развития деятельности.***

**4. *Анализ выбранного способа выхода из конфликтной ситуации. Изложение собственной точки зрения в устной форме, используя разнообразные техники аргументации.***

Владение техниками анализа проблемных ситуаций позволяет педагогу разрешить педагогическую ситуацию, уменьшить число ошибок, выработать самостоятельные решения, избежать субъективизма в оценке поведения субъектов педагогической деятельности. Кроме того, грамотно проведенный психологический анализ поможет педагогу не только найти варианты разрешения, но и возможные пути предупреждения или погашения конфликта. Необходимой предпосылкой успешного решения педагогических задач является рефлексия, т.е. осознание значимых аспектов, а также попытки включения их в определенные отношения. Успешность поиска решения задач находится в прямой зависимости от характера рефлексивно-личностной оценки актуальной значимости задач.

Таким образом, критерием оценки ответа студентов при решении кейс-заданий выступают: отношения между субъектами взаимодействия педагогической ситуации не должны ухудшаться; решение способствует развитию личностей участников взаимодействия и способствует развитию деятельности.

#### **4. Критерии и шкала оценивания государственного экзамена**

**Оценка «отлично» (91-100 баллов)** ставится в том случае, если выпускник:

- 1) обнаружил:
  - всестороннее, систематическое и глубокое знание программного материала по направлению подготовки;
  - профессиональную эрудицию;
  - свободное оперирование терминами и взаимосвязь основных понятий в их значении для приобретаемой профессии;
  - логичность, последовательность изложения ответа, с опорой на разнообразные источники;
  - свою позицию в раскрытии различных подходов к рассматриваемой проблеме;
  - взаимосвязь теоретического вопроса практики;
  - продемонстрировал наличие профессиональных компетенций, соответствующих ФГОС ВО;
- 2) проанализировал и дал психологическую характеристику, демонстрируя знание продуктивных и непродуктивных способов субъект-субъектного взаимодействия при решении педагогических ситуаций, представленных в кейс-заданиях;
- 3) определил отношение между субъектами, представленное в решении кейс-заданий, направленное на развитие личности и деятельности субъектов;

**Оценка «хорошо» (81-90 баллов)** ставится в том случае, если выпускник:

- 1) обнаружил:
  - систематический характер знаний учебного материала по дисциплинам;

- продемонстрировал осознанный и обобщенный уровень ответа, раскрывая различные подходы к рассматриваемой проблеме с опорой на обязательную литературу; включая в свой ответ соответствующие примеры из научно-педагогической практики;
  - свободное оперирование основными терминами.
  - владение программным материалом на достаточно высоком уровне, но в ответе допускал некоторые неточности, незначительные ошибки, допускал непоследовательность анализа в сопоставлении концепций и обоснования своей точки зрения;
  - ответ полный, обстоятельный, без существенных недочетов раскрывающий содержание экзаменационных вопросов и выполнение кейс-задания;
  - наличие основных профессиональных компетенций, соответствующих ФГОС ВО;
  - знание основных проблем современной психолого-педагогической науки.
- 2) проанализировал и дал психологическую характеристику, демонстрируя знание продуктивных и непродуктивных способов субъект-субъектного взаимодействия при решении педагогических ситуаций, представленных в кейс-задании;
  - 3) определил отношение между субъектами, представленными в кейс-задании.

**Оценка «удовлетворительно» (61-80 баллов)** ставится в том случае, если выпускник:

- 1) обнаружил:
  - знание основного программного материала на основе изучения какого-либо одного из подходов к рассматриваемой проблеме,
  - фактические ошибки при выполнении кейс-заданий, в терминологии и в форме построения ответа.
- 2) декларировал выдвигаемые положения без достаточной аргументации;
- 3) раскрыл лишь наиболее очевидные аспекты содержания кейс-задания;
- 4) продемонстрировал неглубокое понимание современного состояния и тенденций развития психолого-педагогической науки, его профессиональные компетенции в минимальной степени соответствовали требованиям ФГОС ВО;
- 5) дал психологическую характеристику, демонстрируя знание продуктивных и непродуктивных способов субъект-субъектного взаимодействия при решении кейс-заданий.

**Оценка «неудовлетворительно» (60 баллов и менее)** ставится в том случае, если выпускник:

- 1) обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала;
- 2) при ответе содержание не было раскрыто,
- 3) при выполнении кейс-задания допустил принципиальные и существенные ошибки, которые искажали смысл изученного материала;
- 4) изложил логически не обработанную и не систематизированную информацию, показал неумение решать профессиональные задачи;
- 5) испытывал затруднения в определении продуктивных и непродуктивных способов субъект-субъектного взаимодействия при решении педагогических ситуаций, представленных в кейс-заданиях;
- 6) в презентации портфолио представил неубедительные отчеты об индивидуальных.

## **5. Перечень примерных тем выпускных квалификационных работ (бакалаврских работ)**

1. Агрессивные тенденции в поведении подростков с различным уровнем тревожности.
2. Адаптация детей к начальной школе с разным уровнем подготовки.
3. Акцентуации характера у подростков, воспитывающихся в детском доме.
4. Анализ представлений педагогов дошкольного образования в педагогической деятель-

- ности.
5. Анализ представлений старшеклассников о смысле жизни в контексте личностного самоопределения.
  6. Арт-техники в практике индивидуальной работы психолога с подростками.
  7. Арт-техники в практике индивидуальной работы с детьми младшего школьного возраста.
  8. Взаимосвязь компонентов психологической готовности детей 6-ти лет к школьному обучению.
  9. Взаимосвязь самооценки и статусного положения в системе межличностных взаимоотношений подростков
  10. Взаимосвязь учебной мотивации с успеваемостью младших школьников.
  11. Влияние детско-родительских отношений на формирование учебной мотивации в младшем школьном возрасте.
  12. Влияние индивидуально-личностных характеристик на выбор профессии у учащихся старших классов
  13. Влияние индивидуально-психологических особенностей дошкольников на межличностные отношения в группе сверстников.
  14. Влияние личностных особенностей старших школьников на стиль поведения в конфликтных ситуациях.
  15. Влияние межличностного общения на развитие эмоционально-волевой сферы дошкольника.
  16. Влияние мотивации достижения на учебную деятельность старших школьников.
  17. Влияние оценки учителя на самооценку младших школьников.
  18. Влияние перфекционизма как свойства личности на школьную успеваемость старшего школьника.
  19. Влияние полоролевых стереотипов и жизненных ценностей на выбор профессии у старшеклассников.
  20. Влияние социально-психологических установок родителей на эмоциональное развитие детей младших дошкольного возраста.
  21. Влияние социально-психологического тренинга на акцентуацию характера у старшеклассников.
  22. Влияние социометрического статуса на формирование самооценки старшеклассников.
  23. Влияние стиля педагогического общения на мотивацию учения младших школьников.
  24. Влияние стрессоустойчивости на агрессивное поведение старшеклассников.
  25. Влияние типов родительских отношений на развитие личности старшего дошкольного возраста.
  26. Влияние тревожности на самооценку старших подростков.
  27. Влияние тревожности на успеваемость учащегося младшего школьного возраста.
  28. Влияние уровня адаптивности к школе на статус первоклассников в учебной группе.
  29. Влияние уровня интеллектуального развития подростков на успешность адаптации к обучению в среднем звене.
  30. Влияние уровня тревожности на межличностные взаимоотношения в подростковых группах.
  31. Влияние эмоциональной тревожности на статусное положение дошкольников в группе сверстников.
  32. Воспитание экологической культуры детей дошкольного возраста на материале природоведения.
  33. Восприятие партнера противоположного пола у старших подростков: реальный и идеальный образ.
  34. Выражение личности подростка через рисунки в стиле граффити.
  35. Выявление причин снижения и изменения индивидуальной мотивации в процессе профессионального развития и карьерного роста.

36. Гендерные особенности формирования полоролевой идентичности у старших подростков.
37. Динамика мотивации учения и адаптации к школе в младшем школьном возрасте.
38. Зависимость уровня успеваемости и поведенческих особенностей младших школьников от группы здоровья
39. Изучение взаимосвязи интеллекта и воображения у младших школьников.
40. Изучение взаимосвязи уровня личностной тревожности и отношения ко лжи младших подростков
41. Изучение влияния образов массовой культуры на представление об образе ученика у детей 6-7 лет.
42. Изучение влияния стиля педагогического общения на самооценку и уровень притязаний младших школьников.
43. Изучение влияния эмоциональной тревожности на статусное положение учащихся начальной школы.
44. Изучение жизненных перспектив в юношеском возрасте
45. Изучение особенностей коммуникативной деятельности старших дошкольников.
46. Изучение эмоционального состояния детей в первый год школьного обучения.
47. Исследование ролевых ожиданий и притязаний к брачному партнеру у юношей и девушек.
48. Исследование уверенности в себе как свойства личности подростков с различным социальным статусом в группе.
49. Когнитивная составляющая Я-концепции как фактор личностного самоопределения в ранней юности.
50. Коррекция субъективных трудностей обучения младших школьников в практике школьного психолога.
51. Личностное самоопределение в структуре Я-концепции старшеклассников.
52. Личностные особенности подростков, занимающихся спортивными бальными танцами.
53. Модели обучения и их влияние на развитие познавательных процессов младшего школьника.
54. Мотивационная готовность младших школьников как фактор адаптации к обучению.
55. Мотивация достижения у старших дошкольников с интернальной и экстернальной локализацией контроля.
56. Неформальные группы как средство компенсации дефицита общения в подростковом возрасте.
57. Образ «Я» и самооценка у детей старшего дошкольного возраста.
58. Образ себя и образ родителей у старшего дошкольного возраста.
59. Образ семьи в подростковом и юношеском возрасте: сравнительный анализ
60. Определение влияния СМИ на ценностные ориентации старших подростков.
61. Особенности агрессивного поведения подростков в межличностных отношениях девушек младшего подросткового возраста.
62. Особенности внимания дезадаптированных учащихся младшего школьного возраста.
63. Особенности коммуникативного развития социально-педагогически запущенных детей младшего школьного возраста.
64. Особенности обучения младших школьников конструктивному разрешению конфликтов.
65. Особенности самоактуализации подростков с различными акцентуациями характера
66. Особенности самооценки у подростков с разным типом направленности личности.
67. Особенности формирования абстрактного мышления старших дошкольников на примере понимания пословиц, поговорок.
68. Осознание старшеклассниками собственного развития в аспекте временной перспективы.
69. Проблема полоролевой социализации у детей дошкольного возраста.

70. Психодинамические аспекты половой идентификации в подростковом возрасте.
71. Психологические детерминанты развития взаимоотношений у старших подростков.
72. Психологические особенности дезадаптации первоклассников в школе.
73. Психологические особенности картины мира младших школьников.
74. Психологические особенности нравственных представлений младших школьников.
75. Психологические особенности представлений о политике старшеклассников.
76. Психологические особенности профессионального самоопределения старшеклассников.
77. Психологические особенности проявления агрессии в младшем школьном возрасте.
78. Психологические особенности проявления агрессии в подростковом возрасте.
79. Психологические особенности формирования управленческой команды как фактора эффективности малого предприятия.
80. Психологический анализ факторов, влияющих на формирование самооценки в старшем дошкольном возрасте.
81. Психологическое сопровождение выбора профессии учащихся 7-9 классов.
82. Развитие взаимоотношений старших дошкольников в сюжетно-ролевой игре.
83. Развитие коммуникативной компетентности подростков средствами социально-психологического тренинга.
84. Типы выхода из конфликтной ситуации у детей с разным уровнем креативности.
85. Типы и факторы эмоциональной привязанности детей старшего дошкольного возраста к матери.
86. Учебная мотивация как условие становления профессионального самоопределения подростков.
87. Формирование культуры поведения у детей старшего дошкольного возраста.
88. Формирование личных профессиональных планов старшеклассников.
89. Формирование межличностных отношений в подростковом возрасте
90. Формирование навыков общения у младших школьников.
91. Формирование самооценки в школьном возрасте.
92. Формирование учебной мотивации у младших школьников в системе внеаудиторных занятий.
93. Ценностные ориентации членов молодежных объединений и организаций.

## **6. Критерии и шкала оценивания защиты выпускных квалификационных работ**

**Оценка «отлично» (91-100 баллов)** ставится в том случае, если:

1. Выпускник:
  - представил качество оформления содержания и приложений ВКР;
  - показал оригинальность и новизну исследования, структура работы соответствует требованиям ФГОС ВО;
  - в работе раскрыл основные теоретические понятия, представлены результатов опытно-экспериментальные части работы;
  - представил заявку от учреждений на выполнение ВКР;
  - представил результаты внедрения (с наличием подтверждающего документа).
  - в процессе защиты ВКР показал высокое качество публичного выступления с использованием электронных средств презентации.
2. Ответы выпускника на вопросы характеризовались:
  - полнотой;
  - точностью;
  - логичностью;
  - аргументированностью;
  - обоснованностью;
  - доказательностью;

- научной эрудицией;
  - использованием профессиональной терминологии.
3. При итоговой проверке ВКР в системе «Антиплагат. Вуз», если процент оригинальности текста составляет:
- от 60,49 % до 50 % оригинального текста, ГЭК снижает оценку за защиту ВКР на 1 балл;
  - менее 49,99 % оригинального текста, ГЭК снижает оценку за защиту ВКР на 2 балла.

**Оценка «хорошо» (81-90 баллов)** ставится в том случае, если:

1. Выпускник:
  - представил качество оформления содержания и приложений ВКР;
  - показал в структуре работы соответствие требованиям ФГОС ВО;
  - в работе раскрыл основные теоретические понятия, представил результатов опытно-экспериментальные части работы;
  - в процессе защиты ВКР показал высокое качество публичного выступления с использованием электронных средств презентации.
2. Ответы на вопросы характеризуются:
  - полнотой;
  - точностью;
  - логичностью;
  - аргументированностью;
  - обоснованностью;
  - доказательностью;
  - научной эрудицией;
  - использованием профессиональной терминологии.
3. При итоговой проверке ВКР в системе «Антиплагат. Вуз», если процент оригинальности текста составляет:
  - от 60,49 % до 50 % оригинального текста, ГЭК снижает оценку за защиту ВКР на 1 балл;
  - менее 49,99 % оригинального текста, ГЭК снижает оценку за защиту ВКР на 2 балла.

**Оценка «удовлетворительно» (61-80 баллов)** ставится в том случае, если:

1. Выпускник:
  - представил недостаточно высокое качество оформления содержания и приложений ВКР;
  - показал в структуре работы соответствие требованиям ФГОС ВО;
  - в работе раскрыты основные теоретические понятия, представлены результаты опытно-экспериментальной части работы;
  - в процессе защиты ВКР показал недостаточно высокое качество публичного выступления.
2. Ответы на вопросы характеризуются:
  - логичностью,
  - аргументированностью,
  - обоснованностью,
  - доказательностью,
  - использованием профессиональной терминологии, но были допущены фактические ошибки.
3. При итоговой проверке ВКР в системе «Антиплагат. Вуз», если процент оригинальности текста составляет:
  - от 60,49 % до 50 % оригинального текста, ГЭК снижает оценку за защиту ВКР на 1

балл;

- менее 49,99 % оригинального текста, ГЭК снижает оценку за защиту ВКР на 2 балла.

**Оценка «неудовлетворительно» (60 баллов и менее)** ставится в том случае, если:

1. Выпускник:

- представил низкое качество оформления содержания и приложений ВКР;
- структура работы не соответствует требованиям ФГОС ВО.
- в работе не раскрыты основные теоретические понятия, не представлены результатов опытно-экспериментальные части работы.
- в процессе защиты ВКР показал низкое качество публичного выступления.

2. Ответы на вопросы характеризуются:

- нелогичностью,
- недостаточной аргументированностью,
- отсутствием доказательности, наличием фактических ошибок.

3 При итоговой проверке ВКР в системе «Антиплагат. Вуз», если процент оригинальности текста составляет:

- от 60,49 % до 50 % оригинального текста, ГЭК снижает оценку за защиту ВКР на 1 балл;
- менее 49,99 % оригинального текста, ГЭК снижает оценку за защиту ВКР на 2 балла.

При итоговой проверке ВКР в системе «Антиплагат. Вуз», если процент оригинальности текста составляет:

- от 60,49 % до 50 % оригинального текста, ГЭК снижает оценку за защиту ВКР на 1 балл;
- менее 49,99 % оригинального текста, ГЭК снижает оценку за защиту ВКР на 2 балла.