

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения текущей и промежуточной аттестации

по учебной дисциплине

«Социальные коммуникации. Психология»

для направления подготовки/специальности
08.04.01 – Строительство

Направленность программы:

Магистерская программа – Промышленное и гражданское строительство

1. Описание показателей (дескрипторов) и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Контроль качества освоения дисциплины включает в себя текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся проводятся в целях установления соответствия достижений обучающихся поэтапным требованиям образовательной программы к результатам обучения и формирования компетенций.

Компетенции	Показатели* (дескрипторы)	Критерии в соответствии с уровнем освоения ОП			
		пороговый (удовлетворительно)) 55-69 баллов	стандартный (хорошо) 70-84 балла	эталонный (отлично) 85-100 баллов	Оценочное средство (промежуточная аттестация)
УК-3	Знать	демонстрирует знание теорий, методов и приёмов командообразования и целепостановки, теории мотивации и деятельности, способы и возможности мотивации членов команды, приёмы стимулирования, теоретических основ социального взаимодействия; воспроизводит основные понятия и объясняет методы конфликтологии, технологии межличностной и групповой коммуникации; эффективные стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели; объясняет принципы	преобразует материал теорий командообразования и целепостановки, выявляет взаимосвязи между методами взаимодействия по возрастным особенностям, по этническому или религиозному признаку, социально незащищенные слои населения и т.п.; использует понятия и принципы технологии оценки эффективности работы команды в новых ситуациях	оценивает логику действий современных инновационных концепций стратегии формирования команды; методов контроля реализации стратегии деятельности команды; применяет приёмы и методы контроля реализации стратегического плана команды, разрабатывает и корректирует план работы команды, способы социального взаимодействия при изменении плана работы команды, правила командной работы	Тестирование

	Уметь	<p>выявлять проблемы командообразования и целепостановки, формировать принципы и стандарты в системе внутренних коммуникаций команды; определять функциональные и ролевые критерии отбора участников, действовать в духе сотрудничества; принимать решения с соблюдением этических принципов; проявлять уважение к мнению и культуре других; определять цели и работать в направлении личностного, образовательного и профессионального роста; выявлять научные проблемы выбора стиля управления работой команды в соответствии с ситуацией, определять стиль управления и эффективность руководства командой; вырабатывать командную стратегию; учитывать уровень развития команды и выбирать оптимальный стиль управления;</p>	<p>строить организационное поведение; применять правила командной работы как основы межличностного взаимодействия, применять правила и методы организации командной деятельности; применять современные теории мотивации при выборе способов мотивации членов команды с учетом организационных возможностей и личностных особенностей членов команды, использовать основные характеристики организационного климата и взаимодействия людей в организации; подбирать модели организационного поведения, наиболее эффективные способы и технологии презентации собственной деятельности и работы команды, представить результаты собственной деятельности аудитории.</p>	<p>применять навыки делового общения; устанавливать и поддерживать контакты, обеспечивающие успешную работу в команде; разрабатывать и корректировать план работы команды, предвидеть результаты и последствия личных действий и планировать последовательность действий для достижения заданного результата; планировать и корректировать работу команды с учетом интересов, особенностей поведения и мнений её членов; анализировать и интерпретировать результаты научного исследования в области управления человеческими ресурсами; научно подбирать, апробировать и обосновывать методы оценки эффективности работы команды; осуществлять контроль реализации процесса командообразования; обосновывать выбранную стратегию командообразования, составлять и контролировать выполнение стратегического плана</p>	Доклады, эссе
--	-------	--	--	--	---------------

	<p style="text-align: center;">Владеть</p>	<p>системой знаний о современных технологиях планирования и целепоставки, навыками работы в команде; навыками и приемами делового общения, управления коммуникациями в команде; системой навыков разработки и корректировки плана работы команды; способами оценки эффективности работы персонала, анализом полученных данных в результате оценки эффективности работы команды; методами верификации результатов исследования; методами интерпретации и представления результатов исследования в вопросе командообразования;</p>	<p>разработкой программы эмпирического исследования профессиональных практических задач; приемами формирования правил командной работы как основы межличностного взаимодействия, организацией и управлением командным взаимодействием в решении поставленных целей; формированием правил для выполнения практических задач; участием в разработке стратегии командной работы; способами реализации методов современных теорий мотивации при выборе способов мотивации членов команды с учетом организационных возможностей и личностных особенностей членов команды, методами научного исследования в области управления;</p>	<p>анализом и оценкой роли участников команды, навыками распределения ролей в условиях командного взаимодействия; методами оценки своих действий, планирования и управления временем; оценкой и анализом стиля управления работой команды в соответствии с ситуацией, технологией реализации основных функций управления, способами делегирования рядов полномочий членам команды; навыками презентации результатов собственной деятельности и работы команды, оперированием моделями организационного поведения; стратегическим планированием подбора и развития команды, навыками эффективного взаимодействия с другими членами команды, в т. ч. в обмене информацией, знаниями, опытом работы команды;</p>	<p style="text-align: center;">Решение комплекта заданий</p>
--	--	--	---	---	--

УК-4	Знать	демонстрирует знание, воспроизводит термины психологических концепций и теорий психологического влияния и манипуляций, теоретических основ психологии влияния, механизмов психологии масс;	применяет нормы, правила, этикет и протокол представления результатов академической и профессиональной деятельности на публичных мероприятиях;	использует стиль делового общения во взаимодействиях между людьми по поводу профессиональной деятельности; правила и нормы деловой переписки; факторы, влияющие на формирование стиля делового общения; адаптирует виды стилей делового общения в новых ситуациях;	
	Уметь	адекватно социальной ситуации выбирать психологические способы оказания влияния и противодействия манипулированию в процессе академического и профессионального взаимодействия;	учитывать конкретную ситуацию общения (общение с коллегами, руководителем, подчиненным, партнерами); выбирать стиль делового общения применительно к ситуации взаимодействия, учитывать личные особенности людей, участвующих в деловом взаимодействии;	планировать, реализовывать задачи представления результатов академической и профессиональной деятельности на публичных мероприятиях; выбирать стиль делового общения применительно к ситуации взаимодействия, учитывать личные особенности людей, участвующих в деловом взаимодействии;	

	Владеть	методами психологического настроя при представлении результатов академической и профессиональной деятельности на публичных мероприятиях	навыком представлять свою точку зрения при деловом общении и в публичных выступлениях; навыком применения психологических способов оказания влияния и противодействия влиянию в процессе академического и профессионального взаимодействия;	навыками профессионального межкультурного взаимодействия: техниками и стилем деловой коммуникации; способами и методами межкультурной коммуникации для достижения цели делового общения	Тестирование
УК-5	Знать	методы и приемы целепостановки при решении задач межкультурного взаимодействия; систему теорий конфликтологии; особенности корпоративной культуры в условиях поликультурной производственной среды; особенности организационных конфликтов и способы их разрешения;	культурологические особенности при подборе работников, психологию и этапы интеграции работников в производственную команду; психологические особенности и признаки участников экстремистских организаций; требования законодательства в сфере противодействия экстремизму;	виды барьеров, влияющих на коммуникативные отношения и барьеров передачи информации; способы преодоления коммуникативных барьеров; коммуникативные, образовательные, этнические, конфессиональные особенности для межкультурного взаимодействия; принципы недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции	Доклады, эссе

	Уметь	<p>учитывать способы интеграции работников, принадлежащих к разным культурам, в производственную команду; учитывать историческое наследие и социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий, включая мировые религии, философские и этические учения; выбирать способы поведения в поликультурном коллективе при конфликтной ситуации;</p>	<p>осуществлять деловую коммуникацию в ситуации межкультурного взаимодействия; выявлять возможные конфликтные ситуации и решать их конструктивно; анализировать важнейшие идеологические ценностные системы, сформировавшиеся в ходе исторического развития; использовать конструктивные способы поведения в поликультурном коллективе при конфликтной ситуации;</p>	<p>адаптировать к конкретной производственной ситуации способы преодоления коммуникативных, образовательных, этнических, конфессиональных барьеров для межкультурного взаимодействия при решении профессиональных задач; обеспечить реализацию законодательства в сфере противодействия терроризму; выбирать способы поведения в поликультурном коллективе, адекватные требованиям законодательства в сфере противодействия терроризму;</p>	Тестирование
--	-------	---	--	---	--------------

	<p>Владеть</p>	<p>анализом и оценкой эффективности делового взаимодействия в ситуации межкультурной коммуникации; навыком выстраивать социальное профессиональное взаимодействие с учетом особенностей основных форм научного и религиозного сознания, деловой и общей культуры представителей других этносов и конфессий, различных социальных групп; навыками межкультурной коммуникации, позволяющими выбирать способ интеграции работников, принадлежащих к разным культурам;</p>	<p>психологическими навыками решения задач преодоления коммуникативных, образовательных, этнических, конфессиональных проблем взаимодействия; навыками создания недискриминационной среды взаимодействия при выполнении профессиональных задач; психологическими способами воздействия и способами мотивации работников и коллег; навыками конструктивного разрешения конфликтов в поликультурном коллективе;</p>	<p>лидерскими качествами в условиях поликультурного коллектива; навыками коммуникативного взаимодействия и поведения, соответствующими требованиям законодательства в сфере противодействия терроризму;</p>	<p>Работа с терминологическим аппаратом</p>
--	----------------	--	---	---	---

УК-6	Знать	<p>систему психологических теорий личности; методы изучения уровня самооценки и уровня притязаний личности; структуру самосознания, виды самооценки, уровни притязаний как основы для выбора приоритетов собственной деятельности; приёмы перспективного планирования собственной профессиональной траектории развития; основные характеристики личностного развития;</p>	<p>систему психологических технологий целеполагания и целедостижения для постановки целей личностного развития и профессионального роста; принципы и правила целеполагания и целедостижения; методы оценки собственных (личностных, ситуативных, временных) ресурсов, выбор способов преодоления личностных ограничений на пути достижения целей; сильные и слабые стороны своей личности, их роль в профессиональной деятельности; способы преодоления личностных ограничений на пути достижения целей;</p>	<p>современные требования рынка труда и образовательных услуг для выстраивания траектории собственного профессионального роста; способы оценки требований рынка труда и образовательных услуг; основные виды ресурсных состояний; методы определения точек профессионального развития, психотехники для коррекции своего ресурсного состояния, самоорганизации и самоконтроля для реализации собственной деятельности; методы оценки индивидуального личностного потенциала; психотехники самоорганизации и самоконтроля для реализации собственной деятельности;</p>	Доклады, эссе
------	-------	---	--	---	---------------

	Уметь	<p>анализировать и оценивать собственные психологические характеристики личности; пользоваться психодиагностическим инструментарием определения самооценки и уровня притязаний; определять приоритеты собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста;</p>	<p>осуществлять выбор технологий целеполагания и целедостижения для постановки целей личностного развития и профессионального роста при определении вектора профессионального развития; ориентироваться и переориентироваться к требованиям рынка труда и образовательных услуг для выстраивания траектории собственного профессионального роста; определять признаки собственного ресурсного состояния, выбирать средства коррекции ресурсного состояния; самостоятельно применять техники самоорганизации и самоконтроля для реализации собственной деятельности;</p>	<p>применять методы оценки собственных (личностных, ситуативных, временных) ресурсов; выбор способов преодоления личностных ограничений на пути достижения целей; выбирать способы преодоления личностных ограничений на пути достижения целей; планировать и осуществлять свою собственную профессиональную траекторию с учётом результатов требований рынка труда и образовательных услуг; самостоятельно оценивать индивидуальный личностный потенциал и способность к самоорганизации деятельности;</p>	Решение комплекта заданий
--	-------	---	---	---	---------------------------

	Владеть	мотивацией к самопознанию; методами определения самооценки и уровня притязаний, как основы для выбора приоритетов собственной деятельности; устойчивой мотивацией саморазвития; навыками развитой рефлексии, мотивацией совершенствования навыков самоорганизации и самоконтроля для реализации собственной деятельности; психотехниками актуализации своего ресурсного состояния;	мотивацией профессионального саморазвития и роста, технологиями целеполагания и целедостижения для постановки целей личностного развития и профессионального роста; способами развития стратегического мышления; навыком оценки требований рынка труда и образовательных услуг и прогнозирования последствий своей социальной и профессиональной деятельности; навыками оценки своего индивидуального личностного потенциала; психотехниками самоорганизации и самоконтроля для реализации собственной деятельности;	навыком постановки стратегических целей саморазвития в профессиональной деятельности; навыками расстановки приоритетов собственной деятельности, личностного развития и профессионального роста; навыками оценки собственных (личностных, ситуативных, временных) ресурсов; навыками выбора способов преодоления личностных ограничений на пути достижения целей;	Тестирование
--	---------	--	--	---	--------------

2. Описание критериев и шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

2.1. Критерии и шкалы оценивания результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости

Текущий контроль предназначен для проверки хода и качества формирования компетенций, стимулирования учебной работы обучаемых и совершенствования методики освоения новых знаний. Он обеспечивается проведением семинаров, оцениванием контрольных заданий, проверкой конспектов лекций, выполнением индивидуальных и творческих заданий, периодическим опросом обучающихся на занятиях. Контролируемые разделы (темы) дисциплины, компетенции и оценочные средства представлены в таблице.

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Код контролируемой компетенции и/или индикаторы компетенции	Наименование оценочного средства**
1	Общая характеристика общения в психологии.	УК-3,4	Доклад Презентация
2	Коммуникация как процесс.	УК-3,4	Доклад Презентация Терминологическая работа Контрольная работа
3	Коммуникативная культура общения субъектов профессиональной деятельности	УК-3,4,5	Решение практической задачи (кейс-задание) Доклад Презентация Терминологическая работа Контрольная работа
4	Взаимодействие субъектов производственного процесса.	УК-3,4,6	Доклад Индивидуальное творческое задание

* Наименование темы (раздела) или тем (разделов) берется из рабочей программы дисциплины.

**

Примеры процедур оценивания: тестирование, контрольная работа, эссе, реферат, коллоквиум, выполнение кейса, решение ситуационных задач, написание диктанта и т.д.

Примеры Критерии и шкала оценивания индивидуальных творческих заданий

Оценка	Критерий оценки
«зачтено»	Обучающийся правильно выполнил индивидуальное творческое задание. Показал отличные владения навыками применения полученных знаний и умений при решении профессиональных задач в рамках усвоенного учебного материала.
«не зачтено»	При выполнении индивидуального творческого задания студент продемонстрировал недостаточный уровень владения умениями и навыками при решении профессиональных задач в рамках усвоенного учебного материала. Допущено множество неточностей.

Критерии и шкала оценивания дискуссионных тем для круглого стола

<i>Оценка</i>	<i>Критерий оценки</i>
«зачтено»	Обучающийся полно излагает изученный материал, даёт правильное определение понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
«не зачтено»	Обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке материала.

Критерии и шкала оценивания докладов

<i>Оценка</i>	<i>Критерий оценки</i>
«зачтено»	Выставляется обучающемуся, если доклад создан с использованием компьютерных технологий (презентация Power Point, Flash–презентация, видео-презентация и др.) Используются дополнительные источники информации. Содержание заданной темы раскрыто в полном объеме. Отражена структура доклада (вступление, основная часть, заключение, присутствуют выводы и примеры). Оформление работы, соответствует предъявляемым требованиям. Оригинальность выполнения (работа сделана самостоятельно, представлена впервые)
«не зачтено»	Доклад сделан устно, без использования компьютерных технологий. Содержание доклада ограничено информацией. Заданная тема доклада не раскрыта, основная мысль сообщения не передана.

Критерии и шкала оценивания разноуровневых задач

<i>Оценка</i>	<i>Критерий оценки</i>
«зачтено»	Задача решена верно, приведены правильные аргументирующие выводы и разработаны рекомендации по совершенствованию кадрового потенциала. Результаты расчетов отображены графически.
«не зачтено»	Задача не решена или решена со значительными замечаниями.

Критерии и шкала оценивания тестирования

<i>Оценка</i>	<i>Критерий оценки</i>
«зачтено»	Выполнение более 60% тестовых заданий
«не зачтено»	Выполнение менее 60% тестовых заданий

Критерии оценивания презентаций

Оценка	Название критерия	Оцениваемые параметры
«зачтено»	Тема презентации	Соответствие темы программе учебного предмета, раздела
	Дидактические и методические цели и задачи презентации	Соответствие целей поставленной теме Достижение поставленных целей и задач
	Выделение основных идей презентации	Соответствие целям и задачам Содержание умозаключений Вызывают ли интерес у аудитории Количество (рекомендуется для запоминания аудиторией не более 4-5)
	Содержание	Достоверная информация об исторических справках и текущих событиях Все заключения подтверждены достоверными источниками Язык изложения материала понятен аудитории Актуальность, точность и полезность содержания
	Подбор информации для создания проекта – презентации	Графические иллюстрации для презентации Статистика Диаграммы и графики Экспертные оценки Ресурсы Интернет
		Примеры Сравнения Цитаты и т.д.
	подача материала проекта – презентации	Хронология Приоритет Тематическая последовательность Структура по принципу «проблема-решение»
	Логика и переходы во время проекта – презентации	От вступления к основной части От одной основной идеи (части) к другой От одного слайда к другому Гиперссылки
	Заключение	Яркое высказывание - переход к заключению Повторение основных целей и задач выступления Выводы Подведение итогов Короткое и запоминающееся высказывание в конце
«не зачтено»	Дизайн презентации	Шрифт (читаемость) Корректно ли выбран цвет (фона, шрифта, заголовков) Элементы анимации

<i>Техническая часть</i>	<i>Грамматика Подходящий словарь Наличие ошибок правописания и опечаток</i>
<i>Выполнение менее 60% оцениваемых параметров</i>	

Критерии оценивания проекта

<i>Оценка</i>	<i>Критерии</i>	<i>Расшифровка уровня критерия</i>
<i>«зачтено»</i>	<i>Актуальность</i>	<i>Очень современная тема. Отклик на событие. Новые программы и устройства.</i>
		<i>Продвинутая тема, интересная многим</i>
		<i>Углублённое изучение программного материала.</i>
		<i>Проработка и иллюстрирование тем базового курса</i>
	<i>Осведомлённость</i>	<i>Изучено очень много источников. Освоены новые разделы темы. Осведомлённость на уровне эксперта</i>
		<i>Изучено достаточно много источников</i>
		<i>Изучено не очень много источников. Проект на уровне изученного примера рассмотренного на занятиях.</i>
		<i>Материал недостаточно освоен, скопирован, есть ошибки, используются термины без объяснения.</i>
	<i>Научность</i>	<i>Проведено научное исследование темы. Выдвинуты новые идеи, рацпредложения. Проведён анализ. Разработан новый материал.</i>
		<i>Проект практико-ориентированный. Разработаны дидактические материалы.</i>
		<i>Проект реферативный</i>
	<i>Значимость</i>	<i>Разработаны документы готовые к последующему использованию. Разработан справочник, мастеркласс, инструкция доступная любому.</i>
		<i>Собраны материалы, которые после изучения и доработки можно применить. Можно читать как интересную статью.</i>
		<i>Тема раскрыта недостаточно. Изложен материал по учебной теме, имеет значимость только для самого исполнителя.</i>
	<i>Презентабельность (публичное представление)</i>	<i>Оформление в соответствии с требованиями. Полный пакет документов: отчет о работе в текстовом виде + разработанные документы+ презентация для выступления. Оригинальная презентация. Яркое выступление</i>
		<i>Недостатки в оформлении</i>
		<i>Неполный пакет документов</i>

	<i>Слабое оформление</i>
<i>Оригинальность</i>	<i>Индивидуальное отношение авторов проекта к процессу проектирования и результату своей деятельности. Дополнительные средства оформления. Оценивается оригинальность раскрываемой работой темы, глубина идеи работы, образность, индивидуальность творческого мышления, оригинальность используемых средств</i>
<i>Качество</i>	<i>оценивается художественный уровень произведения, дизайн элементов оформления, гармоничное цветовое сочетание, качество композиционного решения, наличие перспективы</i>
<i>Скорость выполнения</i>	<i>2- досрочно, 1 –сдан в срок, 0 – сроки сдачи нарушены</i>
<i>«не зачтено»</i>	<i>Выполнение менее 60% оцениваемых критериев</i>

Критерии оценок текущей успеваемости разрабатываются кафедрой по каждой читаемой ею дисциплине, обсуждаются на кафедре и утверждаются заведующим кафедрой.

Критерии оценивания реферата

Оценка «отлично» – содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания и техническими требованиями оформления реферата; реферат имеет чёткую композицию и структуру; в тексте реферата отсутствуют логические нарушения в представлении материала; корректно оформлены и в полном объёме представлены список использованной литературы и ссылки на использованную литературу в тексте реферата; отсутствуют орфографические, пунктуационные, грамматические, лексические, стилистические и иные ошибки в авторском тексте; реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен качественный анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

Оценка «хорошо» – содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении; реферат имеет чёткую композицию и структуру; в тексте реферата отсутствуют логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлены список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; корректно оформлены и в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; отсутствуют орфографические, пунктуационные, грамматические, лексические, стилистические и иные ошибки в авторском тексте; реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен качественный анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

Оценка «удовлетворительно» – содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; в целом реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении; в целом реферат имеет чёткую композицию и структуру, но в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлен список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; некорректно оформлены или не в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; есть единичные орфографические, пунктуационные, грамматические, лексические, стилистические и иные ошибки в авторском тексте; в целом реферат

представляет собой самостоятельное исследование, представлен анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

Оценка «неудовлетворительно»– содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; в реферате отмечены нарушения общих требований написания реферата; есть погрешности в техническом оформлении; в целом реферат имеет чёткую композицию и структуру, но в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлен список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; некорректно оформлены или не в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; есть частые орфографические, пунктуационные, грамматические, лексические, стилистические и иные ошибки в авторском тексте; в целом реферат представляет собой не достаточно самостоятельное исследование, не представлен анализ найденного материала, присутствуют случаи фактов плагиата.

2.2. Критерии и шкалы оценивания результатов обучения при проведении промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация предназначена для определения уровня освоения всего объема учебной дисциплины. Для оценивания результатов обучения при проведении промежуточной аттестации используется 2-балльная шкала (указывается шкала обучения в соответствии с таблицей).

Основные виды систем оценивания

Европейская	100-балльная	4-балльная	2-балльная
A	94-100	отлично	зачтено
A-	90-94		
B+	85-89		
B	80-84	хорошо	
B-	75-79		
C+	70-74	удовлетворительно	
C	65-69		
C-	60-64		
D	55-59		
F	50-54	неудовлетворительно	не зачтено

Например:

1. Промежуточная аттестация предназначена для определения уровня освоения всего объема учебной дисциплины. Для оценивания результатов обучения при проведении промежуточной аттестации используется двухбалльная шкала: «зачтено», «не зачтено».

<i>Шкала оценивания</i>	<i>Критерии оценивания</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>
<i>«зачтено»</i>	<i>Обучающийся правильно ответил на теоретические вопросы. Показал отличные знания в рамках учебного материала. Правильно выполнил практические задания. Ответил на все дополнительные вопросы</i>	<i>Эталонный</i>
	<i>Обучающийся с небольшими неточностями ответил на теоретические вопросы. Показал хорошие знания в рамках учебного материала. С небольшими неточностями выполнил практические задания. Ответил на большинство дополнительных вопросов</i>	<i>Стандартный</i>
	<i>Обучающийся с существенными неточностями ответил на теоретические вопросы. Показал удовлетворительные знания в рамках учебного материала. С существенными неточностями выполнил практические задания. Допустил много неточностей при ответе на дополнительные вопросы</i>	<i>Пороговый</i>
<i>«не зачтено»</i>	<i>Обучающийся при ответе на теоретические вопросы и при выполнении практических заданий продемонстрировал недостаточный уровень знаний и умений. При ответах на дополнительные вопросы было допущено множество неправильных ответов</i>	<i>Компетенции не сформированы</i>

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

3.1. Оценочные средства текущего контроля успеваемости Примерные тестовые задания

1. Периферийный путь коммуникативного воздействия включает:

- а) доверие;
- б) фокусированное внимание;
- в) предъявление;
- г) предвнимание;
- д) установку.

2. Центральный путь коммуникативного воздействия включает:

- а) предвнимание;
- б) установку;
- в) доверие;
- г) предъявление;
- д) фокусированное внимание.

3. В деятельности по связям с общественностью применяются:

- а) учтивание;
- б) смещение;

- в) суггестия;
- г) убеждение.

4. К такому виду воздействия, как убеждение, следует отнести:

- а) аргументацию;
- б) суггестию;
- в) манипуляцию;
- г) обоснование.

5. Такому виду воздействия, как суггестия, предшествует:

- а) учет предпосылок;
- б) учет ситуации;
- в) учет методов воздействия;
- г) учет обоснований.

6. При суггестивном воздействии необходимо учитывать предпосылки:

- а) профессиональные;
- б) социальные;
- в) культурные;
- г) психологические.

7. Для осуществления успешного суггестивного воздействия целесообразно производить действия:

- а) направленные на снижение умственной активности;
- б) направленные на повышение эмоциональной активности;
- в) создание ситуаций для возможности трансовой индукции;
- г) создание профессиональных ситуаций.

8. Поддержкой суггестивного воздействия являются:

- а) подпороговые воздействия;
- б) косвенные ассоциации;
- в) кумулятивные взаимодействия;
- г) ситуативная активность.

9. Наибольшее воздействие на представителей целевых аудиторий оказывает:

- а) телевидение;
- б) межличностный канал;
- в) радио;
- г) пресса;
- д) личное письмо.

10. Основу СМИ составляют каналы:

- а) интернет;
- б) радио;
- в) внешняя реклама;
- г) телевидение;
- д) массовая рассылка.

11. Сбор и обработка первичных социологических данных предполагают уровень структуры социологического знания:

- а) фундаментальный;
- б) теории среднего уровня;
- в) структурный;
- г) эмпирический;
- д) функциональный.

12. Общество, рассматриваемое как социальная система, обладает:

- а) интеграцией;
- б) размытостью границ;
- в) самодостаточностью;
- г) целостностью;

д) латентностью;

ё) открытостью.

13. При выражении основной идеи, чувства или настроения символические коммуникации по сравнению с языком получают основные преимущества:

а) в точности;

б) краткости;

в) гибкости;

г) эмоциональности;

д) мобильности.

14. Может ли взаимопроникновение культур приводить к негативным последствиям в жизни общества?

а) нет, не может, так как принятие иных культурных образцов способствует развитию собственной культуры;

б) нет, не может, так как культура обладает достаточно устойчивыми границами по отношению к другим культурам;

в) может, если заимствованные культурные образцы не адаптированы к культуре;

г) может, так как любое восприятие новых культурных образцов разрушает собственную культуру;

д) нельзя ставить вопрос о негативных или позитивных последствиях принятия новых культурных образцов.

15. Кратковременные взаимодействия переходят в долговременные:

а) если оправдываются ожидания индивидов в отношении друг друга;

б) если индивиды имеют сходные мотивы и установки;

в) если индивиды имеют сходные интересы;

г) если ситуация заставляет индивидов взаимодействовать;

д) если индивиды имеют одинаковые или близкие статусы.

16. Виды социальных связей, которые должны быть реализованы индивидом, вступающим в социальное взаимодействие:

а) социальное действие;

б) пространственный контакт;

в) контакт заинтересованности;

г) социальное отношение;

д) социальная мобильность.

17. Отличие структур аудитории и толпы:

а) аудитория хорошо структурирована, а толпа нет;

б) структура аудитории устойчива, а толпы нет;

в) в аудитории нет лидеров, а в толпе есть лидеры;

г) в аудитории структура линейная, а в толпе нет;

д) нет отличий в структуре аудитории и толпы.

18. Особенность обусловленной толпы:

а) наличие обусловленных лидеров в толпе;

б) четкие, направленные действия людей в толпе;

в) толпа собирается в заранее определенном месте;

г) толпа, направляемая действиями лидеров, находящихся вне толпы;

д) толпа, действия которой заранее известны.

19. Основные стимулы в модели убеждающей коммуникации:

а) ситуация;

б) аудитория;

в) коммуникатор;

г) канал;

д) периферийность.

20. Ситуации коммуникационного воздействия:

- а) кризисные;
- б) неопределенные;
- в) конфликтные;
- г) ситуации полной «раскрутки»;
- д) репродуктивные.

21. Характеристики целевой аудитории при коммуникативном воздействии:

- а) коммуникативные;
- б) социально-демографические;
- в) психологические;
- г) социально-экономические;
- д) культурные.

22. Способы создания мифа:

- а) новые ценности;
- б) чудесность;
- в) новая экзистенциальность;
- г) приобщение к референтным личностям.

3.2. Оценочные средства промежуточной аттестации

В данном разделе представляются теоретические вопросы (для оценки знаний), типовые контрольные задания (для оценки умений), типовые практические задания (для оценки навыков и (или) опыта деятельности).

Перечень теоретических вопросов (для оценки знаний):

1. Предмет, и базовые аспекты теории коммуникации.
2. Сущность и основное содержание понятий «общение», «коммуникация», «речевая деятельность» в теории коммуникации.
3. Коммуникативные революции — изобретение письменности, изготовление печатного станка, внедрение электронных масс-медиа.
4. Виды коммуникации.
5. Вербальные и невербальные коммуникации.
6. Коммуникации как процесс и структура межличностной коммуникации.
7. Сущность и функции межличностной коммуникации.
8. Коммуникации в государственных, общественных и коммерческих структурах, в экономической, политической, социальной и других сферах общественной жизни.
9. Специфика коммуникации в изобразительном искусстве, архитектуре, танце, музыке, театральном искусстве, литературе.
10. Коммуникационные системы кино и телевидения.
11. Мифологическая и художественная коммуникация.
12. Теория массовой коммуникации в отечественных и зарубежных исследованиях.
13. Подходы к моделированию коммуникативного пространства: филологические, социологические, семиотические, математические и др.
14. Структурные компоненты коммуникации: адресат (коммуникатор), адресат (аудитория), сообщение (информация, код, канал, ситуация, реакция (эффективность)).
15. Коммуникационный процесс: производство информации, мультипликация, кодирование, распространение, прием, декодирование, использование информации.
16. Стратификационные доминанты: социальный статус коммуникантов, социальная дифференциация, социальная интеграция, социальная интерференция.
17. Оценочные доминанты: ценностная ориентация, оценочная информация, оценка партнера, самооценка, социальный стереотип.

18. Функциональные доминанты: побудительная, волеизъявительная, ритуальная, перформативная, самопрезентационная.
19. Понятие знака. Типология знака. Знак как средство передачи информации.
20. Синтактика, семантика, прагматика как основные отношения знаков.
21. Методы исследования коммуникации.
22. Социологические методы сбора информации о функционировании коммуникации.
23. Уровни коммуникации.
24. Виды коммуникации в библиотеке.
25. Социальное партнёрство в библиотеке. Библиотеки и интернет.
26. Конфликтология. Прогнозирование и разрешение конфликтов в библиотеке.

Перечень типовых задач (для оценки умений):

Примерная тематика рефератов:

1. Принцип единства общения и деятельности. Исследования взаимосвязи общения и деятельности в отечественной психологии.
2. Общение как взаимодействие. Зарубежные подходы к пониманию взаимодействия (интеракционизм, необихевиоризм, транзактный анализ).
3. Общение как коммуникативная деятельность.
4. Механизмы взаимопонимания в общении.
5. Коммуникативная компетентность личности как основа профессиональной успешности.
6. Невербальные средства общения.
7. Имидж коммуникатора как фактор доверия аудитории
8. Особенности Интернет-коммуникации
9. Мотивы обращения к Интернет-коммуникации
10. Психологические аспекты создания новостных программ
11. Проблема агрессии и насилия в средствах массовой коммуникации
12. Способы повышения эффективности теле и радиосообщений
13. Фокус-группа как метод изучения установок по отношению к различным теле и радиопрограммам
14. Роль ценностей в рекламной коммуникации.
15. Мифотворчество в рекламном сообщении.
16. Психологические особенности политической рекламы.
17. Типы и структура рекламных роликов.
18. Закономерности создания рекламных роликов.
19. Характеристика рекламного рынка
20. Психологические механизмы превращение рекламы в массовое явление
21. Социальная реклама как массовое явление XXI века
22. Специфика политической рекламы
23. История теорий коммуникации
24. Концепция массовой коммуникации отечественных и зарубежных исследователей
25. Особенности вербальной коммуникации
26. Особенности визуальной коммуникации
27. Методы исследования массовой коммуникации
28. Воздействие СМИ на общество
29. Система СМИ в России и ее особенности
30. Правовое регулирование СМИ за рубежом
31. Этика рекламной деятельности
32. Воздействие рекламы на СМИ

Перечень типовых практических заданий (для оценки навыков и (или) опыта деятельности):

Задание 1. Составьте словарь терминов.

С помощью специализированных словарей, энциклопедий, учебников дать определение следующим понятиям: коммуникация, модель, процесс, канал, сообщение, коммуникатор, человеко-компьютерное взаимодействие, компьютерно-опосредованная коммуникация, самопрезентация, интернет-аддикция, межкультурные барьеры, культурная

диффузия, стереотипы, искусственный язык, машинный перевод, аксиомы коммуникации, коммуникативный стиль, коммуникативная стратегия, «окно Джохари», управление коммуникацией.

Задание 2. Проанализируйте следующую ситуацию. Компания разместила у своего поставщика некий заказ. Поставщик сообщил, что все в порядке, работы ведутся, а потом выяснилось, что работы еще не были начаты. Представитель компании написал поставщику следующее письмо.

«Уважаемая г-жа Соколова!

Нашей компании стало известно о задержках с изготовлением заказанного нами в компании «Строймонтаж» товара XYZ. Согласно договору, товар должен быть отгружен нам через полтора месяца, однако по нашей информации его производство еще не начато. До настоящего времени у нас не было проблем в работе с вашей компанией. Мы уверены, что ситуация, по поводу которой мы обратились сейчас, вызвана вполне вескими причинами. Скорее всего, ваша компания уже разработала план, который позволит устранить отставание и поставить товар точно в срок. Однако проект, для которого заказан товар XYZ, крайне важен для нашей компании. Нам нужно быть абсолютно уверенными в том, что товар будет поставлен вовремя и с должным качеством. Поэтому просим Вас сообщить: – в какой стадии действительно находится процесс производства и отгрузки XYZ – когда планируется отгрузить товар – как компания «Строймонтаж» планирует наверстать отставание, если оно действительно есть.

Мы были бы крайне не заинтересованы в том, чтобы применять предусмотренные контрактом санкции. Поэтому надеемся, что Ваш ответ прояснит все возникшие вопросы и снимет сомнения в возможности успешного завершения проекта».

Как вы считаете, какую цель ставил себе автор письма?

- а) стремление сохранить партнера
- б) высказать негативные эмоции («выпустить пар»)
- в) разорвать отношения с партнером

Задание 3. Задание 3 А. Макаревич в одной из своих песен призывал: «Давайте делать паузы в словах...» Нужны ли они в разговоре? Поясните функцию пауз на следующих примерах.

1. В «Записных книжках» К. С. Станиславского мы встречаем незатейливый совет старого актера молодой громкоголосой дебютантке: «Не голос усиливай — может пропасть правда, — говори реже».

2. А. Моруа в своем «Искусстве беседы» писал: «Женщина, которая боится объяснения в любви или сиены ревности, должна любой ценой не допускать в разговоре пауз. Пока люди молчат, у них есть время принять решение; кроме того, затянувшаяся пауза позволяет резко изменить тон беседы, и это не звучит диссонансом».

Задание 4. Что говорят нам мимика и жесты? Выберите наиболее правильные, с вашей точки зрения, варианты для следующих утверждений:

1. Вы считаете, что мимика и жесты это - ... а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент; б) дополнение к речи; в) предательское проявление нашего самосознания; г) отпечаток культуры и происхождения, который трудно скрыть; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

2. У женщин по сравнению с мужчинами язык мимики и жестов... а) более выразителен; б) менее выразителен; в) более сложен; г) более многозначен; д) более индивидуален; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.

3. Какая мимика и какие жесты во всем мире значат одно и то же: а) качание головой из стороны в сторону; б) кивок головой вверх-вниз; в) когда морщат нос; г) когда поднимают вверх указательный палец; д) когда хмурят лоб; е) когда подмигивают; ж) когда улыбаются; з) ответы верны; и) все ответы неверны.

4. Какая часть тела «выразительнее» всего: а) ноги; б) руки; в) пальцы; г) плечи; д) кисти рук; е) ступни; ж) все ответы верны; з) все ответы неверны.

5. Какая часть человеческого лица наиболее «информативна»: а) лоб; б) глаза; в) губы; г) брови; д) нос; е) уголки рта; ж) все ответы верны; з) все ответы неверны.

6. Когда люди видят человека в первый раз, то они обращают в первую очередь на... а) одежду; б) походку; в) внешность; г) осанку; д) манеры; е) речь; ж) деятельность; з) все ответы верны; и) все неверны.

7. Если собеседник, говоря с вами, отводит глаза, то вы делаете вывод о его... а) нечестности; б) неуверенности в себе; в) комплексе неполноценности; г) сосредоточенности; д) шизоидной акцентуации; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.

8. Преступника всегда легко узнать по внешнему виду, так как у него... а) злой взгляд; б) взгляд исподлобья; в) низкий лоб; г) бегающие глаза; д) циничная ухмылка; е) шишковатый череп; ж) руки с наколками; з) бритая голова; и) все ответы верны; к) все ответы неверны.

9. Мужчина сочтет женское поведение призывным и эротическим, если женщина... а) будет раскачивать на ноге туфельку; б) засунет руки в передние карманчики тесно облетающих ее джинсов; в) будет посасывать дужки своих очков; г) обхватит себя обеими руками; д) будет встряхивать волосами; е) обхватит пальцами свой подбородок; ж) сядет, подобрав одну ногу под себя; з) станет крутить браслеты на запястье и кольца на пальцах; и) все ответы верны; к) все ответы неверны.

10. Большинство используемых жестов и поз... а) передаются из поколения в поколение; б) заучены с детства от родителей; в) подсмотрены у других и заучены; г) заложены в человеке от природы; д) имеют национальнокультурную специфику; е) все ответы верны; ж) все ответы не верны.

Задание 5. Используя свои знания о невербальной коммуникации, по приведенным отрывкам попробуйте догадаться о том, что в действительности происходит с их персонажами.

1....Однако бойкость не удавалась ей, и чаще всего, особенно при новых людях, взгляд Марии Ивановны пропадал в пространстве, хотя болтала она в это время без умолку. (И. А. Бунин)

2.Лицо Александра Ивановича сохраняло нейтральность, но руки его бесцельно шарили по столу, как у слепого. (И. Ильф, Е. Петров) 3.[Мармеладов] стукнул себя кулаком по лбу, стиснул зубы, закрыл глаза и крепко оперся локтем о стол. Но через минуту лицо его вдруг изменилось, и с каким-то напускным лукавством и выделанным нахальством он взглянул на Раскольников, засмеялся и проговорил: - А сегодня у Сони был, на похмелье ходил просить! Хе, хе, хе! (Ф. М. Достоевский)

4. Разговаривая, он, как на пружинах, подскакивал на диване, оглушительно и беспричинно хохотал, быстро-быстро потирал от удовольствия руки, а когда и этого оказывалось недостаточно для выражения его восторга, бил себя ладонями по коленкам,

смеясь до слез. (Б. Пастернак) 5.Его желтая барабанная пятка выбивала по чистому полу тревожную дробь. (И. Ильф, Е. Петров)

6. Как только присяжные уселись, председатель сказал им речь об их правах и ответственности. Говоря свою речь, председатель постоянно переменил позу: то облакачивался на левую, то на правую руку, то на спинку, то на ручки кресел, то уравнивал края бумаг, то гладил разрезной нож, то ошупывал карандаш. (Л. Н. Толстой)

7. Невольно я подняла голову и прямо напротив увидела две руки, каких мне еще не приходилось видеть: они вцепились друг в друга, точно разъяренные звери, и в неистовой схватке тискали и сжимали друг друга, так что пальцы издавали сухой треск, как при раскалывании ореха. (С. Цвейг)

8. Ты запрокидываешь голову — Затем, что ты гордец и враль... (М. Цветаева)

9. Полыхаев удивительно быстро моргал глазами и так энергично потирал руки, будто бы хотел трением добыть огонь по способу, принятому среди дикарей Океании. (И. Ильф, Е. Петров)

10. Вазир-Мухтар смотрел спокойно, с неопределенною сосредоточенностью, как бы мимо глаз евнуха или сквозь него. (Ю. Тынянов) **Задание 9.**

Проанализируйте по приведенным примерам влияние на слушателя одновременно слов и жестов. Какие выводы можно сделать в описанных ситуациях? Как вы считаете, на какую, информацию надо полагаться в случае явного расхождения вербальной и невербальной информации?

1. 3. Фрейд, беседа с пациенткой о том, как она счастлива в браке, заметил, что она бессознательно снимала с пальца и надевала обручальное кольцо.

2. Служащий рассказал начальнику о своем проекте реорганизаций работы отдела. Начальник сидел очень прямо, плотно упираясь ногами в пол, не останавливая взгляда на служащем, но время от времени повторяя: «Тактак... да-да...» В середине беседы, отклонившись назад, оперев подбородок на ладонь так, что указательный палец вытянулся вдоль щеки, он задумчиво полистал проект со словами: «Да, все, о чем вы говорили, несомненно, очень интересно, я подумаю над вашими предложениями».

3. Вы по пути решили навестить приятельницу, не предупредив её заранее о своем визите: «Не помешаю? У тебя есть время? Мне надо кое-что тебе рассказать...» — «Ну что ты... заходи, конечно... Кофе будешь?». Хозяйка достала банку, насыпала кофе, плотно закрыла ее и спрятала на полку. «Так ты сейчас ничем не занята?» — «Для тебя у меня всегда найдется время...»

4. Вы просите у знакомого книгу. Он с готовностью соглашается дать вам ее и начинает искать на полках. Ищет, ищет... Кажется бы, все обыскал — книги нет как не было!

5. Политический деятель выступает с предвыборной программой. Потрясая указательным пальцем над головами слушателей, он говорит: «Я искренне стремлюсь к диалогу, стараюсь учитывать мнение всех слоев общества...» Делая плавные, округлые жесты обеими руками, он заверяет всех, что у него есть четкая, обдуманная программа. Согласно исследованиям, значительная часть речевой информации при обмене воспринимается через язык поз и жестов и звучание голоса. 55% сообщений воспринимается через выражение лица, позы и жесты, а 38% — через интонации и модуляции голоса. Отсюда следует, что всего 7% остается словам, воспринимаемым получателем, когда мы говорим. Другими словами, во многих случаях то, как мы говорим, важнее слов, которые мы произносим.

Задание 6.

Ниже приведены примеры транзакций. Поясните, с каких позиций действуют и должны действовать их участники, каков характер транзакции. Будет ли эффективным общение в транзакциях и почему?

1. Иванов. Что стало с молодежью?! Она совсем распустилась! Петров. Да, в их годы мы были поскромнее.
2. Преподаватель. Каким это образом у вас здесь получилось трехзначное число? Студент. Ах, да, забыл извлечь квадратный корень!
3. Кассир. А не сорваться ли нам в кино, пока нет начальства? Бухгалтер. Будьте добры, передайте мне ведомости за прошлый квартал.
4. Голубева. Проводите меня, у нас в подъезде вечно толкутся пьяные. Коршунов. Ну, конечно-конечно, с удовольствием провожу.
5. Иванов. Как вам не стыдно сидеть, когда рядом стоит пожилая женщина! Петров. О, конечно-конечно, я просто не заметил: задумался, знаете... Садитесь, пожалуйста.
6. Петров. Сейчас-сейчас, я предоставлю вам слово, я вижу, что вы уже пятый раз поднимаете руку. Сидоров. Могу и вообще не выступать...
7. Жена. Сходи, погуляй с Джерри; Заодно зайдешь за хлебом. Муж. Видишь, я занят! А тебе, что, лень от телевизора оторваться?
8. Иванов. После Сидорова, он от пенсионеров выступает, я дам вам слово! Петров. Отлично!
9. Иванов. Как вам не стыдно сидеть, когда рядом инвалид? Петров. Так уступи ему место, дедуся. А то расселся тут и указывает... Кто ты такой, чтобы всем указывать?!
10. Ковбой. Не хотите ли взглянуть на наши конюшни? Барышня. Ах, я с детства обожаю лошадок!

Задание 7.

Проанализируйте отрывки представленные ниже, определите типовую схему перцепции, систематические ошибки социального восприятия. «Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро Красивая женщина говорит глупости, ты слушаешь и не слышишь глупости, а слышишь умное Она говорит, делает гадости, а ты видишь чтото милое Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красива, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна» (Л.Н Толстой. «Крейцерова соната» [100, т 12, с.148]). «Красота производит совершенные чудеса. Все душевные недостатки в красавице вместо того, чтобы произвести отвращение, становятся как-то необыкновенно привлекательны» (Н.В.Гоголь. «Невский проспект» [27, т. 1, с.463]). «На нем был черный фрак, побелевший уже по швам, панталоны летние... под истертым черным галстуком на желтоватой манишке блестел фальшивый алмаз, шершавая шляпа, казалось, видела и ведро и ненастье. Встретясь с этим человеком в лесу, вы приняли бы его за разбойника; в обществе — за политического заговорщика; в передней — за шарлатана, торгующего эликсирами или мышьяком» (А.С.Пушкин. «Египетские ночи»). «Что приличествует Юпитеру, то не приличествует быку» (гласит древняя поговорка).

Задание 8.

Прокомментируйте приведенный фрагмент. Какие проблемы общения он иллюстрирует? Что вы можете сказать об участниках общения? Коренастая молодая медсестра, на нагрудной нашивке которой было написано «Джепин Куртас», окликнула их. - Простите. Чем могу вам помочь? - Ничем, — рявкнул через плечо Грейсон. — Мы идем в палату пятьсот пятнадцать. - Прошу остановиться, — потребовала сестра. Грейсон застыл на месте. Он остановился, когда ему приказали, но руки, висевшие по бокам, нервно сжимались в кулаки и разжимались. Догонявший его доктор Бен Харрис громко и облегченно вздохнул. - Настоящее имя Лизы Саммер - Лиза Грейсон, - заявил Грейсон с преувеличенной терпеливостью. - Я - ее отец, Уиллис Грейсон, а это се личный врач, доктор Бенджамин Харрис. Теперь мы можем войти? Лицо медсестры отразило смятение, но лишь на мгновение. - Время посещения больных начинается у нас в два часа дня, — объяснила она. — Но если Лиза согласится, то я сделаю для вас исключение. Кулаки Грейсона опять сжались, но на этот раз так и не разжались. - Вы знаете, кто я такой? —

заносчиво спросил он. - Знаю, кто вы такой, с ваших слов. Послушайте, мистер Грейсон, не хочу быть... - Бен, у меня просто нет времени на все эти пререкательства, - выпалил Грейсон. - Оставайтесь здесь и объясните этой женщине, кто я такой и зачем приехал сюда. Если она будет продолжать путаться под ногами, позвоните проклятому директору этой так называемой больницы, пусть он поднимется сюда. А я пошел к Лизе. Даже не дожидаясь ответа, он важно двинулся вперед. (М. Палмер).

Задание 9.

Прочтите отрывок, герои которого — врачи, спасшие безнадежную пациентку, — собираются на телевизионную прессконференцию. Как вы считаете, удачно ли они одеты? Представьте, что вы отправляетесь на важную для вас первую деловую встречу с незнакомой женщиной -(мужчиной). Как и в какие цвета вы оденетесь, какие аксессуары подберете, какой макияж, запах духов выберете? Почему? Ответ аргументируйте примерами. ...Выбор [Сары] остановился на широкой мадрасской юбке, бежевой хлопчатобумажной блузке и бирюзовом блейзере свободного покроя. На ряд дополняли пояс из Бирмы ручной выделки и кожаные туфли без каблуков. Единственное, в чем она уступила, учитывая официальность события, — это надела колготки, которые так неудобны в июльскую жару. ...Она схватила богато украшенные бронзовые сережки, сделанные по заказу мастером из Акхы, и вдела их в уши, пока спускалась вниз. ...Гленн Пэрис встретил ее в приемной своего кабинета... Как всегда, он был подчеркнута хорошо одет. Сегодня его коричневый костюм, небесно-голубая сорочка и красный галстук, казалось, были специально подобраны для телевидения. (М. Палмер).

Задание 10. Проанализируйте текст и сформулируйте свои представления о роли «цветопсихологии» в социальной перцепции.

....- Люди излучают разнообразные сигналы, — объяснил Хаит.

— Я настроен на них и улавливаю. Я могу сказать очень многое о человеке по сигналам, которые он или она излучает. — А я излучаю сигналы, Эл? — Да, сэр. Все их излучают.

- Какие сигналы я излучаю?

Лицо Ханта было очень серьезным, когда он ответил: -Бледно-красные. - Что? - Марине выглядел озадаченным.

- Я улавливаю сигналы в виде цвета. Может быть, вам покажется это странным, но я не уникален. Некоторые из нас могут ощущать цвета, излучаемые другими людьми. Это именно те сигналы, о которых я говорю. Сигналы, которые излучаете вы, я воспринимаю как бледно-красные. Что- то теплое, но в то же время агрессивное. Как сигнал предупреждения. Он притягивает тебя, но свидетельствует о какой-то опасности... Марино остановил пленку и язвительно мне улыбнулся. - Ну, разве этот парень не псих? — спросил он.

- На самом деле мне кажется, что он довольно проницателен, — сказала я.

— Ты действительно какой-то теплый, агрессивный и опасный. - Черт побери, док. У парня просто не все дома. Послушать его, так получится, что все чертово население — ходячая радуга. - Есть некоторые психологические подтверждения тому, что он говорит, — ответила я сухо.

— Различные эмоции ассоциируются с цветами. Это является основанием для подбора цветовой гаммы в общественных местах, в комнатах гостиниц, институтах. Голубой, например, ассоциируется с депрессией. В психиатрических клиниках ты найдешь много комнат, оформленных в голубых тонах. Красный — цвет агрессии, гнева, ярости. Черный — болезненный, зловещий и так далее. Насколько я помню, ты рассказывал мне, что у Ханта степень магистра психологии.

Марино раздосадованно вновь запустил пленку. - ...Полагаю, это может быть связано с вашей профессией. Вы детектив, — говорил Хант.

— В данный момент вы хотите со мной сотрудничать, но в то же время вы мне не доверяете и можете быть для меня опасным, если мне есть что скрывать. Это предупреждающая часть светло-красного, которую я чувствую. Теплая часть — это то, что исходит от вашей личности. Вы хотите, чтобы люди были расположены к вам. Может быть, вы хотите быть расположенным к ним. Вы ведете себя жестко, но при этом хотите нравиться людям...

- Ну, хорошо, — прервал Марино, — что вы скажете по поводу Берил Медисон? О ее цветах? Вы их улавливали? - О да. Это как раз то, что сразу поразило меня в ней. Она была особенной, действительно особенной. ...Очень отчужденная, — ответил Хант. — Я улавливал арктические цвета. Холодный голубой, бледно-желтый, как слабый солнечный свет, и белый, такой холодный, что казался горячим, как сухой лед... Именно белая часть была особенной. Я улавливаю пастельные тона от многих женщин, эти женственные оттенки соответствуют цветам их одежды — розовые, желтые, бледно-голубые и зеленые. Это пассивные, холодные, хрупкие дамочки.

Иногда я вижу женщину, которая излучает темные сильные цвета, например темносиний, бордовый или красный. Они более сильного типа. Обычно агрессивные, они могут быть адвокатами, врачами или деловыми женщинами и часто носят костюмы тех цветов, которые я только что описал...

- Вам нравится такой тип женщин? — спросил Марино. Хант колебался - Нет, сэр. Если быть честным.

Марино рассмеялся, наклонился вперед и сказал: - Эй, что касается меня, то я тоже не люблю этот тип. Мне больше нравятся пастельные куколочки... Расскажите мне еще что-нибудь о Берил, о тех сигналах, что вы принимали. Задумавшись, Хант наморщил лоб. - Пастельные оттенки, которые она излучала, не были такими уж необыкновенными, но я не интерпретирую их как слабость. И это не пассивность. Ее оттенки более холодные, арктические, как я уже сказал, а не цветочные. Она как будто указывала миру держаться от нее подальше, дать ей побольше пространства... Отдаленность, вот что приходит в голову. Огромное расстояние, которое нужно преодолеть, чтобы добраться до нее; Но если вы все же преодолеете, если она когданибудь позволит вам приблизиться, вы будете обожжены ее энергией... У нее высокая интенсивность; очень высокая. И у меня было ощущение, что она очень умная, очень сложная. (П. Корнуэлл)

Задание 11. Вам представлены мини-ситуации.

Установите обратную связь, проверьте точность восприятия информации или узнайте дополнительную информацию с помощью вопросов.

Один из партнеров употребил какое-то незнакомое выражение или термин. Говорящий уклоняется от темы и не сообщает той информации, которую Вы от него ждете.

Партнер только что произнес нечто, не очень-то согласующееся с его предыдущими утверждениями. Вы хотите это уточнить.

Вам хотелось бы узнать мнение партнера о том, что Вами было высказано Невербальное поведение партнера подсказывает вам, что он обеспокоен какими-то Вашими словами. Вы хотите рассеять его сомнения, подозрения.

Было высказано несколько положений, и Вы хотите привлечь к ним внимание. Партнер не согласился с частью из сказанного Вами, и Вы хотите уточнить причину этого неприятия.

Партнер сделал общее утверждение относительно обсуждаемого вопроса, и Вы хотите поговорить об этом более конкретно.

Вы сказали о некоторых преимуществах обсуждаемой идеи и хотите установить обратную связь с партнером.

Задание 12. Проанализируйте представленную ситуацию и, используя упражнение-тренинг «Как вы ответите на возражения», дайте разные варианты ответа.

Представьте себе, что в ответ на Ваше предложение по цене Ваш партнер заявляет следующее: «Ваша цена очень высока. Мы вели переговоры с другой фирмой, они просят меньшую сумму и, кроме того, предложили меньшие сроки». Как Вы ответите на эти возражения?

Темы эссе

- 1 Стили и виды слушания: сравнительный анализ.
- 2 Невербальные компоненты деловых коммуникаций: проблема интерпретации.
- 3 Деловая беседа и деловая дискуссия: общие и отличительные черты.
- 4 Как противостоять давлению в деловых переговорах?
- 5 Манипуляции, применяемые в деловых переговорах: распознавание и нейтрализация.
- 6 Как провести успешную презентацию?
- 7 Условия установления успешной телефонной коммуникации и их актуальность.
- 8 Деловая беседа по телефону: как избежать ошибок?
- 9 Деловая коммуникация в Интернет: за и против.
- 10 Этико-психологические принципы делового общения: актуальность в современных условиях.
- 11 Специфика процесса деловой коммуникации с представителями различных культур.
- 12 Вербальное межкультурное общение: проявление межкультурных различий в языке и ментальности.
- 13 Как избежать коммуникативных ошибок при кросс-культурном взаимодействии?
- 14 Специфика деловых переговоров с представителями Запада (США, страны Европы).
- 15 Специфика деловых переговоров с представителями Стран Востока.
- 16 Формулы речевого этикета в различных культурах: сравнительный анализ.

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

4.1. Описание процедур проведения текущего контроля успеваемости студентов

В таблице представлено описание процедур проведения контрольно-оценочных мероприятий текущего контроля успеваемости студентов, в соответствии с рабочей программой дисциплины, и процедур оценивания результатов обучения с помощью спланированных оценочных средств.

Наименование оценочного средства	Описания процедуры проведения контрольно-оценочного мероприятия и процедуры оценивания результатов обучения
----------------------------------	---

<i>Индивидуальное творческое задание</i>	<i>Индивидуальные творческие задания выдаются на практических занятиях, предшествующих изучению предлагаемой темы. Индивидуальные задания должны быть выполнены в установленный преподавателем срок и в соответствии с требованиями к оформлению (текстовой и графической частей). Выполненные задания в назначенный срок сдаются на проверку</i>
<i>Дискуссия</i>	<i>Дискуссии проводятся во время практических занятий. Преподаватель на практическом занятии, предшествующем занятию проведения круглого стола, доводит до обучающихся тему круглого стола, задания и вопросы для проведения круглого стола</i>
<i>Доклад</i>	<i>Защита докладов предусмотренные рабочей программой дисциплины, проводится во время практических занятий. Преподаватель на практическом занятии, предшествующем занятию проведения</i>
	<i>контроля, доводит до обучающихся: тему докладов и требования, предъявляемые к их выполнению и защите</i>
<i>Разноуровневая задача</i>	<i>Выполнение разноуровневой задачи осуществляется на практическом занятии. Задание выполняется по двум вариантам. Распределение вариантов осуществляется преподавателем. Преподаватель на практическом занятии, предшествующем занятию проведения контроля, доводит до обучающихся: тему, количество заданий и время выполнения заданий. Результаты решения задач оформляются студентами самостоятельно и сдаются на проверку преподавателю</i>
<i>Кейс-задача</i>	<i>Преподаватель не менее, чем за неделю до срока решения кейс-задач должен довести до сведения обучающихся предлагаемые кейс-задачи. Решенные кейс-задачи в назначенный срок сдаются на проверку преподавателю.</i>
<i>Компьютерное тестирование</i>	<i>Компьютерное тестирование проводится по результатам освоения разделов дисциплины во время практических занятий. Во время проведения тестирования пользоваться учебниками, справочниками, конспектами лекций, тетрадами для практических занятий не разрешено. Преподаватель на практическом занятии, предшествующем занятию проведения теста, доводит до обучающихся: темы, количество заданий в тесте время выполнения.</i>

4.2. Описание процедур проведения промежуточной аттестации Зачет

При определении уровня достижений обучающихся на зачете учитывается:

- знание программного материала и структуры дисциплины;
- знания, необходимые для решения типовых задач, умение выполнять предусмотренные программой задания;
- владение методологией дисциплины, умение применять теоретические знания при решении задач, обосновывать свои действия.

Промежуточное тестирование

1. Какое из определений коммуникации можно считать наиболее полным?

А) это процесс взаимодействия двух или более людей в процессе выполнения трудовой деятельности;

- Б) это процесс взаимодействия двух или более людей в процессе решения совместных творческих задач;
- В) это процесс передачи осмысленной информации, ее эмоционального и интеллектуального содержания от отправителя к получателю.

2. Какой тип вопроса, предоставляет отвечающему возможность самостоятельно выстроить свой ответ:

- А) открытый;
- Б) закрытый;
- В) альтернативный.

3. Какие признаки отличают деловое общение от личного?

- А) цели общения лежат за пределами процесса общения и общение подчинено решению задач;
- Б) требуется наличие формально-деловой ситуации общения;
- В) коммуниканты должны принадлежать к бизнес-среде.

4. По своему основному содержанию общение может быть:

- А) конвенциональным;
- Б) опосредованным;
- В) вербальным.

5. Какие из перечисленных признаков можно считать критериями эффективности общения?

- А) изменения в знаниях и установках участников общения;
- Б) изменениям в самооценке и поведении участников общения;
- В) варианты А и Б.

6. Какой тип вопроса подходит к такой технологии обратной связи «Распрашивание»?

- А) Не могли бы вы на конкретном примере пояснить это?
- Б) Мне кажется, что это Вас огорчает.
- В) Вы думаете, что ...

7. В каком типе общения делается акцент на взаимодействии субъектов общения?

- А) интерактивное общение;
- Б) перцептивное общение;
- В) коммуникативное.

8. Какая коммуникативная позиция повышает эффективность личного общения?

- А) закрыта;
- Б) открытая;
- В) отстраненная.

9. Какая позиция характеризует произвольную обратную связь?

- А) дает информацию о сознательно закодированной информации;
- Б) дает информацию об истинном отношении собеседника к теме общения;
- В) предоставляет отправителю мало значимую информацию.

10. Какой исследователь ввел 2 переменных (две движущих силы развития личности) для построения типологии?

- А) З. Фрейд;
- Б) К. Хорни;
- В) А. Адлер.

11. Какой тип по типологии А. Адлера в процессе общения проявляет себя активно, напористо, желая удовлетворить свои личностные потребности.

- А) Социально-полезный;
- Б) Управляющий;
- В) Берущий.

12. Какой тип коммуникативного барьера предполагает оценку действий, суждений собеседника на основании предыдущего опыта взаимодействия с ним или установок, предубеждений в целом?

- А) Компетентность;
- Б) Оценочные суждения;
- В) Достоверность источника.

13. Владелец какого типа темперамента в общении будет экспрессивен, демонстрировать высокую вербальную и невербальную активность и скорее других может выступить инициатором конфликтных ситуаций?

- А) Холерик;
- Б) Меланхолик ;
- В) Сангвиник.

14. Какой уровень анализа общения предполагает анализ ситуации общения в целом?

- А) Мезауровень
- Б) Микроуровень
- В) Макроуровень

15. Конфликт предполагает наличие:

- А) объективных противоречий между людьми;
- Б) субъективных противоречий между людьми;
- В) возможны варианты А и Б.

16. Какое определение социальной роли будет верным?

- А) это построение поведения в соответствии с требованиями ситуации социального действия (взаимодействие, совместная работа, межличностное общение);
- Б) это социально одобряемая форма поведения;
- В) оба варианта верны.

17. Какая стратегия предъявления межличностной позиции в переговорах предполагает положительную вербальную характеристику человеком самого себя?

- А) Самовосхваление
- Б) Самопродвижение
- В) Самооценивание.

18. Какую позицию можно отнести к основным характеристикам имиджа?

- А) внешний облик (адекватность внешнего вида, привлекательность и т.д.);
- Б) внутреннее содержание личности и психологические характеристики (интеллект, ценностное содержание личности, цели ,склонность к общению, лидерству, направленность на власть);
- В) варианты А и Б верны.

19. Какая стратегия поведения в конфликте предполагает ориентацию участника на достижение личных целей является:

- А) компромисс;
- Б) сотрудничество;
- В) конкуренция.

20. Какое определение будет верным?

- А) Репрезентативная система – это система посредством которой воспринимается информация, поступающая из внешнего мира;
- Б) Репрезентативная система – это система посредством которой перерабатывается информация и утилизируется информация, поступающая из внешнего мира;
- В) Репрезентативная система – это система посредством которой воспринимается информация, перерабатывается информация и утилизируется информация, поступающая из внешнего мира.

21. Какие виды конфликтов по основанию «последствия конфликтов» можно выделить?

- А) конструктивные и деструктивные;
- Б) позитивные и негативные;
- В) симметричные и ассиметричные

22. Какая из стратегий поведения в конфликте предполагает ориентацию участников на совместный поиск решений, удовлетворяющий интересы всех сторон?

- А) приспособление;
- Б) компромисс;
- В) сотрудничество.

23. Какой уровень общения по А. Б. Добрович предполагает: восприятие собеседника как равного партнера, демонстрацию высокой культуры общения и стремления участников общения сотрудничать друг с другом?

- А) манипулятивный;
- Б) конвенциональный;
- В) стандартизированный.

24. Обладателей какого типа темперамента можно охарактеризовать как людей эмоционально устойчивых, с низкой вербальной и невербальной активностью, мало экспрессивных?

- А) Сангвиник;
- Б) Флематик;
- В) Холерик.

25. Какой тип личности из перечисленных в большей степени склонен реализовывать стратегию приспособления в конфликте?

- А) социально-полезный;
- Б) управляющий;
- В) берущий.