

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Тобольский педагогический институт им. Д.И.Менделеева (филиал) Тюменского
государственного университета

УТВЕРЖДАЮ
Директор
Шилов С.П.



ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ТРЕНИНГ-ПРАКТИКУМ СОЦИАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
для обучающихся по направлению подготовки
44.03.05 Педагогическое образование (с двумя профилями подготовки)
Профили: физическая культура; безопасность жизнедеятельности
Форма обучения: очная

1. Паспорт оценочных материалов по дисциплине «Тренинг-практикум социального взаимодействия»

| № | Темы дисциплины (модуля)/Разделы (этапы) практики в ходе текущего контроля, вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен, с указанием семестра) | Код и содержание компетенции | Оценочные материалы (виды и количество) |
|------------------|---|---|---|
| <i>семестр 2</i> | | | |
| 1 | Социальное взаимодействие. Структура и виды взаимоотношений между людьми. | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде | Поисково-творческие задания (1) Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 2 | Понятие и содержание коммуникативной компетентности. Стили общения | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ | Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 3. | Тренинг узнавания основных стилей взаимодействия | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ | Решение практико-ориентированных заданий Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 4. | Затрудненное общение и конфликты: тренинг преодоления | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде | Решение практико-ориентированных заданий Поисково-творческие задания |

| | | | |
|----|--|---|--|
| | | | Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 5. | Конструктивные и деструктивные межличностные отношения | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ | Решение практико-ориентированных заданий Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 6. | Эмоции в общении. Способы снижения эмоциональной напряженности | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ | Контрольная работа Поисково-творческие задания Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 7. | Барьеры в общении: общая характеристика и способы преодоления | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде | Решение практико-ориентированных заданий Поисково-творческие задания Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 8. | Зачет | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками | Ответы на 2 вопроса зачета (всего 23 вопроса) |

| | | | |
|----|---|--|--|
| | | образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ | |
| | | 3 семестр | |
| 1. | Вербальные и невербальные средства общения. Общая характеристика | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде | Решение практико-ориентированных заданий Поисково-творческие задания Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 2. | Проксемические особенности невербального общения: межличностная дистанция | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде | Решение практико-ориентированных заданий Поисково-творческие задания Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 3. | Кинесические особенности невербального общения: позы, жесты, походка | ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ | Решение практико-ориентированных заданий Поисково-творческие задания Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 4. | Вербальные средства общения (паралингвистические особенности) | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками | Решение практико-ориентированных заданий Поисково-творческие задания Устные ответы на |

| | | | |
|----|--|--|--|
| | | образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ | семинарах Выполнение заданий для СР |
| 5. | Виды конфликтов и их особенности | ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ | Решение практико-ориентированных заданий Поисково-творческие задания Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 6. | Стили поведения в конфликте. Тренинг конструктивных приемов решения конфликтных ситуаций | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде | Решение практико-ориентированных заданий Поисково-творческие задания Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 7. | Тренинг контроля эмоций в конфликтной ситуации | ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ | Решение практико-ориентированных заданий Поисково-творческие задания Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 8. | Тренинг делового общения: основные виды, формы, технологии. Условия эффективного взаимодействия с родителями обучающихся | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками | Решение практико-ориентированных заданий Поисково-творческие задания Устные ответы на |

| | | | |
|-----|---|---|--|
| | | образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ | семинарах Выполнение заданий для СР |
| 9. | Техника и тактика аргументирования. Методы аргументации | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ | Решение практико-ориентированных заданий Поисково-творческие задания Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 10. | Публичное выступление: подготовка и основные этапы | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде | Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 11. | Этика и этикет социального взаимодействия в различных ситуациях | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ | Решение практико-ориентированных заданий Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 12. | Роль коммуникативной культуры учителя в организации воспитательной работы в классном коллективе | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде ОПК-7 Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ | Решение практико-ориентированных заданий Поисково-творческие задания Устные ответы на семинарах Выполнение заданий для СР |
| 13. | Зачет | УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и | Ответы на 2 вопроса зачета (всего 28 вопросов) |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | <p>реализовывать свою роль в команде</p> <p>ОПК-7</p> <p>Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных программ</p> | |
|--|--|--|--|

2. Виды и характеристика оценочных средств

Оценивание осуществляется в рамках стобальной системы, разработанной преподавателем и доведенной до сведения обучающихся на первом занятии.

| № | Виды оцениваемой работы | Количество баллов | | | |
|----|---|-------------------|-----------|------------------------|-----------|
| | | Текущий контроль | | Промежуточный контроль | |
| | | 1 семестр | 2 семестр | 1 семестр | 2 семестр |
| 1. | Работа на лабораторных занятиях | 0-36 | 0-60 | 0-36 | 0-60 |
| 2. | Выполнение заданий по СРС | 0-24 | 0-30 | 0-24 | 0-30 |
| 3. | Выполнение реферата | 0-10 | 0-10 | 0-10 | 0-10 |
| 4. | Выполнение практико-ориентированных заданий | 0-10 | | 0-10 | |
| 5. | Подготовка к эссе | 0-10 | | 0-10 | |
| 6. | Выполнение контрольной работы | 0-10 | | 0-10 | |
| | Итого | 0-100 | 0-100 | 0-100 | 0-100 |

Промежуточная аттестация может быть выставлена с учетом совокупности баллов, полученных обучающимся в рамках текущего контроля.

Перевод баллов в оценки (зачет)

| № | Баллы | Оценки |
|----|--------|-----------|
| 1. | 0-60 | Незачтено |
| 2. | 61-100 | Зачтено |

3. Оценочные средства

Практико-ориентированные задания (2 семестр)

Дайте перевод лат. слова «communication». Выберите верные варианты:

- а) общаться,
- б) разговаривать,
- в) коммуникация

На практическом занятии студентам было предложено дать определение коммуникативной личности. Вот, что они написали. Выберите верные определения:

- а) Коммуникативная личность – это устойчивая система социально-значимых свойств и качеств, характеризующих индивида как субъекта социальной коммуникации;

б) Коммуникативная личность – это форма функционирования личности в коммуникативном пространстве;

в) Коммуникативная личность – это форма реализации личности через выполнение социальных ролей;

г) все ответы верны

Средства коммуникации являются внешним продолжением сознания человека и его органов в целом. В книге «Понимание средств коммуникации» в этом качестве автор рассматривает одежду, жилища и др., показывая, как эти «продолжения человека вовне» отражаются в языке и регулируют общение. Так, одежда и жилище, как средства коммуникации, упорядочивают жизнь человеческих общностей; город как таковой – это такое средство коммуникации, которое продолжает вовне коллективное сознание и тело, регулируя отношения с окружающей средой (жилищем без стен как более обширным местом обитания человека). В качестве внешних продолжений человека, выступающих средствами коммуникации, автор рассматривает, по существу, все артефакты.

Кто автор данной точки зрения? Выберите правильный ответ:

А) Эрик Берн;

Б) Маршалл Маклюэн;

В) Владимир Ленин

Практико-ориентированные задания (3 семестр)

Согласно Маршаллу Маклюэну, средство коммуникации следует понимать как Например, содержанием кинофильма является ..., а содержанием романа - Вставьте по смыслу следующие слова:

1 – речь;

2 – роман;

3 - сообщение . Выберите правильный ответ:

а) 3, 2, 1

б) 2, 3, 1

в) 1, 2, 3

Согласно этому автору, все средства коммуникации являются «переводчиками» одних видов опыта и энергии в другие. Например, деньги как средство коммуникации переводят умение и опыт одного рабочего в умение и опыт другого. Автор исследовал также то, как средства коммуникации создают и воспроизводят социальные отношения. Кто автор данной точки зрения? Выберите правильный ответ:

а) Маршалл Маклюэн;

б) Зигмунд Фрейд;

в) Карл Маркс

Невербальная коммуникация – это взаимодействие, осуществляемое в паралингвистическом дискурсе. Выберите виды невербальной коммуникации:

а) с помощью жестов,

б) с помощью поз,

в) с помощью мимики,

г) с помощью слов

Задание оценивается по 10-балльной шкале:

- задание выполнено, все ответы верны - 10 баллов;

- правильных ответов 70-89% - 4 балла;

- правильных ответов 50-69% - 3 балла;

- правильных ответов менее 50% - 0 баллов.

| № | Темы | Формы СРС, включая требования к подготовке к занятиям | | | | | | | | | | |
|---|---|--|-------------------|--|------------------|--|---|--|-------------------|--|--|--|
| 2 семестр | | | | | | | | | | | | |
| 1. | Социальное взаимодействие. Структура и виды взаимоотношений между людьми. | Заполните таблицу | | | | | | | | | | |
| | | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Стороны общения</th> <th style="width: 50%;">Характеристика сторон общения</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table> | Стороны общения | Характеристика сторон общения | | | | | | | | |
| Стороны общения | Характеристика сторон общения | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| 2. | Понятие и содержание коммуникативной компетентности. Стили общения | Назовите основные стили общения. Приведите примеры использования того или иного стиля общения. Предложите описание ситуаций, в которых прослеживается деловой, формально-ролевой, гуманистический стили общения. | | | | | | | | | | |
| 3. | Тренинг узнавания основных стилей взаимодействия | Предложите описание ситуаций, в которых прослеживается деловой, формально-ролевой, гуманистический стили общения. | | | | | | | | | | |
| 4. | Затрудненное общение и конфликты: тренинг преодоления | Согласны ли вы с утверждением Оскара Уайльда: «Хорошие манеры важнее добродетели»?Объясните свою позицию. Запишите известные вам формулы, выражающие: <i>просьбу, благодарность, несогласие</i> с кем-либо, <i>отказ</i> кому-либо в чем – либо. | | | | | | | | | | |
| 5. | Конструктивные и деструктивные межличностные отношения | Подготовьте реферат на тему: «Правила общения – техники эффективной коммуникации». Проанализируйте научную литературу по данной теме (не менее 5 источников) | | | | | | | | | | |
| 6. | Эмоции в общении. Способы снижения эмоциональной напряженности | К основным способам управления эмоциями в конфликте относится <i>рефлексия эмоций, техника вербализации и оказание поддержки клиенту</i> . В форме эссе приведите примеры на каждый из указанных способов. Изложите примеры в письменном виде. | | | | | | | | | | |
| 7. | Барьеры в общении: общая характеристика и способы преодоления | <p>Выдающийся ученый, историк и психолог Б.Ф. Поршнев выделил следующие виды барьеров в общении:</p> <ul style="list-style-type: none"> - избегание; - авторитет; - непонимание. <p>Приведите примеры на каждый из указанных видов барьеров в общении, приготовьтесь устно охарактеризовать их.</p> <p>Заполните вторую сторону таблицы</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Барьеры в общении</th> <th style="width: 50%;">Способы преодоления барьеров в общении</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Барьер избегания</td> <td> </td> </tr> <tr> <td>Барьеры непонимания: - фонетический - семантический Стилистический - логический</td> <td> </td> </tr> <tr> <td>Барьер авторитета</td> <td> </td> </tr> </tbody> </table> | Барьеры в общении | Способы преодоления барьеров в общении | Барьер избегания | | Барьеры непонимания: - фонетический - семантический Стилистический - логический | | Барьер авторитета | | | |
| Барьеры в общении | Способы преодоления барьеров в общении | | | | | | | | | | | |
| Барьер избегания | | | | | | | | | | | | |
| Барьеры непонимания: - фонетический - семантический Стилистический - логический | | | | | | | | | | | | |
| Барьер авторитета | | | | | | | | | | | | |

| | | Внутренние барьеры (связанные с индивидуальными особенностями человека) | | | | | | | | | | | |
|----------------|---|--|--|--------------|------------------------------|----------------|--|-------------|--|----------------|--|--------------|--|
| | | 3 семестр | | | | | | | | | | | |
| 1. | Вербальные и невербальные средства общения. Общая характеристика | <p>Прочитайте несколько афоризмов из книги Л.Н. Толстого «Путь жизни». Какие правила речевого поведения рекомендует великий писатель? Согласны ли вы с ним? Изложите письменно свое мнение.</p> <p>1)Словом можно соединить людей, словом можно разъединить их; словом можно служить любви, словом можно служить вражде и ненависти. Берегись такого слова, которое разъединяет людей и служит вражде и ненависти.</p> <p>2)Не хвали себя, не осуждай других и не спорь.</p> <p>3)Не слушайте никогда тех, кто дурно говорит о других и хорошо, о вас.</p> <p>4)Мы знаем, что с заряженными ружьями надо обращаться осторожно, а не хотим знать того, что так же осторожно надо обращаться и со словом. Слово может не только убить, но и сделать зло хуже смерти.</p> | | | | | | | | | | | |
| 2. | Проксемические особенности невербального общения: межличностная дистанция | Изучите особенности межличностной дистанции(пространственной зоны) в общении у разных народов. Оформите в виде таблицы результаты вашего исследования. | | | | | | | | | | | |
| 3. | Кинесические особенности невербального общения: позы, жесты, походка | Лицо не случайно называют зеркалом души человека. Положение рта, бровей и глаз прекрасно передает эмоциональное состояние и такие чувства, как печаль, робость, злобу, враждебность и т. д. Изобразите схематично 10 эмоциональных состояний человека через мимику лица. | | | | | | | | | | | |
| 4. | Вербальные средства общения (паралингвистические особенности) | <p>Одной из форм речевого общения является диалог. Дайте характеристику видов диалога, заполнив правую сторону таблицы</p> <table border="1" data-bbox="614 1556 1326 1785"> <thead> <tr> <th>Виды диалога</th> <th>Характеристика видов диалога</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>информационный</td> <td></td> </tr> <tr> <td>фактический</td> <td></td> </tr> <tr> <td>манипулятивный</td> <td></td> </tr> <tr> <td>полемический</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> | | Виды диалога | Характеристика видов диалога | информационный | | фактический | | манипулятивный | | полемический | |
| Виды диалога | Характеристика видов диалога | | | | | | | | | | | | |
| информационный | | | | | | | | | | | | | |
| фактический | | | | | | | | | | | | | |
| манипулятивный | | | | | | | | | | | | | |
| полемический | | | | | | | | | | | | | |
| 5. | Виды конфликтов и их особенности | <p>В приведенной ниже таблице заполните 3 столбик</p> <p style="text-align: center;">Классификация конфликтов</p> | | | | | | | | | | | |

| | | Основание классификации | Виды конфликтов | Характеристика |
|----|---|--|--|----------------|
| | | 1 | 2 | 3 |
| | | Сферы проявления конфликта | Экономические Идеологические Социально-бытовые Семейно-бытовые | |
| | | Степень длительности и напряженности конфликта | Бурные быстротекущие Острые длительные Слабовыраженные и вялотекущие Слабовыраженные и быстротекущие | |
| | | Субъекты конфликтного взаимодействия | Внутриличностные Межличностные Конфликты «личность – группа» Межгрупповые конфликты | |
| | | Социальные последствия | Конструктивные Деструктивные | |
| | | Предмет конфликта | Реалистичные (предметные) Нереалистичные (беспредметные) | |
| 6. | Стили поведения в конфликте. Тренинг конструктивных приемов решения конфликтных ситуаций | Приведите примеры следующих стилей поведения в конфликтной ситуации: - стиль конкуренции; - стиль уклонения; - стиль приспособления; - стиль сотрудничества; - стиль компромисса. Сформулируйте правила бесконфликтного общения. | | |
| 7. | Тренинг контроля эмоций в конфликтной ситуации | Подготовьте реферат на одну из следующих тем: «Роль эмоций в конфликтной ситуации»; «Методы управления эмоциями в конфликтной ситуации»; «Этапы протекания эмоций в конфликте»; «Техники контроля эмоций в конфликте» | | |
| 8. | Тренинг делового общения: основные виды, формы, технологии. Условия эффективного взаимодействия с | Охарактеризуйте следующие виды этики делового общения: - общение «сверху-вниз»; - общение «снизу-вверх»; - общение «по горизонтали». Приведите примеры применительно к деятельности школьного учителя. | | |

| | | |
|-----|---|---|
| | родителями обучающихся | |
| 9. | Техника и тактика аргументирования . Методы аргументации | Запишите классификации основных техники, тактик и методов аргументирования. Приведите 3 примера ситуаций социального взаимодействия с их применением. |
| 10. | Публичное выступление: подготовка и основные этапы | Подготовьте эссе: Этапы подготовки и проведения публичного выступления. |
| 11. | Этика и этикет социального взаимодействия в различных ситуациях | Рассмотрите следующие правила этики социального взаимодействия, которыми должен обладать современный учитель: - уметь понять позицию другого в общении, проявить интерес к его личности; - владеть средствами невербального общения (мимика, жесты); - уметь вставать на точку зрения ученика; - уметь создавать обстановку доверительности, терпимости к другому человеку; - уметь владеть разными ролями как средством предупреждения конфликтов в общении; - быть готовым вовремя поблагодарить ученика, при необходимости извиниться перед ним. Охарактеризуйте каждое правило: что оно означает, как может быть реализовано в ситуациях взаимодействия: а) с учащимися; б) с коллегами по работе; в) с родителями. |
| 12. | Роль коммуникативной культуры учителя в организации воспитательной работы в классном коллективе | Дайте характеристику компонентов профессионально-педагогической коммуникативности, на которые должен ориентироваться учитель. Как влияет, на ваш взгляд, коммуникативная культура учителя на эффективность организации воспитательной работы с обучающимися? |

Вопросы к зачету (2 семестр)

1. Вербальные и невербальные средства общения.
2. Стороны общения: перцептивная, интерактивная, коммуникативная.
3. Общение как средство взаимодействия людей.
4. Виды основных взаимоотношений между людьми. Формальное и неформальное общение, деловые и личные взаимоотношения, их особенности.
5. Понятие социально-психологической компетентности в общении. Виды компетентности.
6. Вербальная и невербальная коммуникация.
7. Особенности вербального общения: необходимые навыки.
8. Особенности невербального общения: необходимые навыки.
9. Соотношение вербальных и невербальных средств общения.
10. Коммуникативные техники. Коммуникативная толерантность. Коммуникативное мастерство личности.
11. Стили общения: понятие и общая характеристика.

12. Классификация причин затрудненного общения. Межкультурные и культурно-специфические причины затрудненного общения.
13. Влияние самооценки на содержание и способы социального взаимодействия. Проблема застенчивости в общении.
14. Понятие конструктивного и деструктивного общения.
15. Техники эффективной коммуникации. Условия, обеспечивающие эффективное взаимодействие в разных социальных ситуациях.
16. Приемы разрядки отрицательных эмоций.
17. Понятие «барьеры общения». Основные психологические феномены, препятствующие эффективному общению.
18. Виды барьеров: общая характеристика.
19. Межкультурные и культурно-специфические причины затрудненного общения.
20. Возрастные и гендерные причины затрудненного общения.
21. Индивидуально-психологические, личностные, социально-психологические причины затрудненного общения.
22. Барьеры избегания и авторитета в социальном взаимодействии.
23. Семантические барьеры речи. Стилистический барьер непонимания. Логический барьер непонимания.
24. Речевое воздействие как аспект профессиональной коммуникативной компетентности учителя.
25. Структурная схема невербального поведения: просодика, кинесика, проксемика и их основные характеристики.
26. Понятие «межличностная дистанция». Влияние индивидуальных особенностей человека на величину дистанции.

Вопросы к зачету (3 семестр)

1. Невербальное общение. Интерпретация невербальных сигналов в общении в разных странах.
2. Приемы невербальной коммуникации. Позы и жесты в общении как проявления культурных норм.
3. Открытые и закрытые позы, их влияние на эффективность коммуникации.
4. Жесты. Классификация жестов. Коммуникативные и модальные жесты.
5. Паралингвистические особенности общения.
6. Речь. Лингвистические и интонационные особенности речи. Основы теории речевого воздействия.
7. Формы и средства речевого воздействия в педагогическом общении.
8. Понятие «конфликт», основные элементы конфликта. Конструктивный и деструктивный конфликт.
9. Построение эффективной коммуникации в сложной ситуации.
10. Трактовка терминов: социальная перцепция, межличностное восприятие, социальное познание.
11. Понятие о затрудненном общении и его причинах.
12. Основные характеристики конфликтной ситуации и способы поведения в ней.
13. Виды конфликтов, их характеристика. Экономические, идеологические конфликты, социально-бытовые, семейно-бытовые.
14. Структура конфликта. Динамика конфликта.
15. Стили поведения в конфликтных ситуациях.
16. Принципы управления конфликтом.
17. Правила бесконфликтного общения.

18. Техники развития эмоциональной компетентности и конфликтоустойчивости.
19. Деловая беседа как основная форма делового общения.
20. Техники, приемы установления контакта с собеседником; методы начала беседы.
21. Понятие «аргументация» и ее виды.
22. Психологические особенности публичного выступления.
23. Характеристика этапов выступления: начало, основная часть, заключение.
24. Неречевые компоненты публичного выступления. Самопредъявление.
25. Деловая этика и деловой этикет.
26. Современные этические принципы делового поведения.
27. Коммуникативные умения учителя и их роль в установлении эффективного взаимодействия с другими участниками воспитательного процесса.
28. Компоненты профессионально-педагогической общительности учителя.

Промежуточная аттестация должна проверять сформированность заявленных компетенций. Процедура оценивания производится в форме устного ответа на вопросы по дисциплине и по результатам выполнения заданий текущего контроля.

Темы для написания рефератов

1. Функции игры в образовательном процессе.
2. Обучающая функция игры.
3. Развлекательная функция игры.
4. Коммуникативная функция игры.
5. Релаксационная функция игры.
6. Психотехническая функция игры.
7. Формирование организационно-коммуникативных и личностных компетенций средствами игры.
8. Формирование умения работать в команде через успешность в игре.
9. Игровые технологии в преподавании фундаментальных дисциплин.
10. Игровые технологии в преподавании гуманитарных дисциплин.
11. Игровые технологии в преподавании естественнонаучных дисциплин.
12. Игровые технологии в преподавании иностранных языков.
13. Геймификация как средство повышения мотивации и активного включения в процесс учебы.
14. Игра как способ ролевого поведения.
15. Игра как способ дискуссии.
16. Современный и традиционный урок: общее и различия.

Реферат должен быть выполнен в печатном виде, иметь титульный лист, разбит на главы и подпункты, страницы должны быть пронумерованы, в тексте должны присутствовать ссылки и сноски на первоисточник и пр. Средний объем реферата составляет 15-20 страниц.

Необходимо изучить рассматриваемый вопрос, показать его важность, значимость и развитие в науке. Студент должен показать, что он умеет работать с большим объемом информации, определять степень ее достоверности и надежности, грамотно систематизировать данные. Наличие выводов по подпунктам и главам обязательно.

Оформление реферата производится в следующем порядке:

- титульный лист;

- оглавление;
- введение;
- основная часть, разбитая на главы и параграфы;
- список используемой литературы;
- приложения.

Практико-ориентированные задания (2 семестр)

Дайте перевод лат. слова «communication». Выберите верные варианты:

- а) общаться,
- б) разговаривать,
- в) коммуникация

На практическом занятии студентам было предложено дать определение коммуникативной личности. Вот, что они написали. Выберите верные определения:

- а) Коммуникативная личность – это устойчивая система социально-значимых свойств и качеств, характеризующих индивида как субъекта социальной коммуникации;
- б) Коммуникативная личность – это форма функционирования личности в коммуникативном пространстве;
- в) Коммуникативная личность – это форма реализации личности через выполнение социальных ролей;
- г) все ответы верны

Средства коммуникации являются внешним продолжением сознания человека и его органов в целом. В книге «Понимание средств коммуникации» в этом качестве автор рассматривает одежду, жилища и др., показывая, как эти «продолжения человека вовне» отражаются в языке и регулируют общение. Так, одежда и жилище, как средства коммуникации, упорядочивают жизнь человеческих общностей; город как таковой – это такое средство коммуникации, которое продолжает вовне коллективное сознание и тело, регулируя отношения с окружающей средой (жилищем без стен как более обширным местом обитания человека). В качестве внешних продолжений человека, выступающих средствами коммуникации, автор рассматривает, по существу, все артефакты.

Кто автор данной точки зрения? Выберите правильный ответ:

- А) Эрик Берн;
- Б) Маршалл Маклюэн;
- В) Владимир Ленин

Практико-ориентированные задания (3 семестр)

Согласно Маршаллу Маклюэну, средство коммуникации следует понимать как Например, содержанием кинофильма является ..., а содержанием романа - Вставьте по смыслу следующие слова:

- 1 – речь;
- 2 – роман;
- 3 - сообщение . Выберите правильный ответ:
- а) 3, 2, 1
- б) 2, 3, 1
- в) 1, 2, 3

Согласно этому автору, все средства коммуникации являются «переводчиками» одних видов опыта и энергии в другие. Например, деньги как средство коммуникации переводят умение и опыт одного рабочего в умение и опыт другого. Автор исследовал также то, как средства

коммуникации создают и воспроизводят социальные отношения. Кто автор данной точки зрения? Выберите правильный ответ:

- а) Маршалл Маклюэн;
- б) Зигмунд Фрейд;
- в) Карл Маркс

Невербальная коммуникация – это взаимодействие, осуществляемое в паралингвистическом дискурсе. Выберите виды невербальной коммуникации:

- а) с помощью жестов,
- б) с помощью поз,
- в) с помощью мимики,
- г) с помощью слов

Задание оценивается по 10-балльной шкале:

- задание выполнено, все ответы верны - 10 баллов;
- правильных ответов 70-89% - 4 балла;
- правильных ответов 50-69% - 3 балла;
- правильных ответов менее 50% - 0 баллов.

| № | Темы | Формы СРС, включая требования к подготовке к занятиям | | | | | | | | | | |
|-----------------|---|--|-----------------|-------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 2 семестр | | | | | | | | | | | | |
| 1. | Социальное взаимодействие. Структура и виды взаимоотношений между людьми. | Заполните таблицу <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Стороны общения</th> <th>Характеристика сторон общения</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table> | Стороны общения | Характеристика сторон общения | | | | | | | | |
| Стороны общения | Характеристика сторон общения | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| 2. | Понятие и содержание коммуникативной компетентности. Стили общения | Назовите основные стили общения. Приведите примеры использования того или иного стиля общения. Предложите описание ситуаций, в которых прослеживается деловой, формально-ролевой, гуманистический стили общения. | | | | | | | | | | |
| 3. | Тренинг узнавания основных стилей взаимодействия | Предложите описание ситуаций, в которых прослеживается деловой, формально-ролевой, гуманистический стили общения. | | | | | | | | | | |
| 4. | Затрудненное общение и конфликты: тренинг преодоления | Согласны ли вы с утверждением Оскара Уайльда: «Хорошие манеры важнее добродетели»?Объясните свою позицию. Запишите известные вам формулы, выражающие: <i>просьбу, благодарность, несогласие</i> с кем-либо, <i>отказ</i> кому-либо в чем – либо. | | | | | | | | | | |
| 5. | Конструктивные и деструктивные межличностные отношения | Подготовьте реферат на тему: «Правила общения – техники эффективной коммуникации». Проанализируйте научную литературу по данной теме (не менее 5 источников) | | | | | | | | | | |
| 6. | Эмоции в общении. Способы снижения эмоциональной | К основным способам управления эмоциями в конфликте относится <i>рефлексия эмоций, техника вербализации и оказание поддержки клиенту</i> . В форме эссе приведите примеры на каждый из указанных способов. Изложите примеры в письменном виде. | | | | | | | | | | |

| | напряженности | | | | | | | | | | | |
|---|---|--|-------------------|--|------------------|--|---|--|-------------------|--|---|--|
| 7. | Барьеры в общении: общая характеристика и способы преодоления | <p>Выдающийся ученый, историк и психолог Б.Ф. Поршнев выделил следующие виды барьеров в общении:</p> <ul style="list-style-type: none"> - избегание; - авторитет; - непонимание. <p>Приведите примеры на каждый из указанных видов барьеров в общении, приготовьтесь устно охарактеризовать их. Заполните вторую сторону таблицы</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Барьеры в общении</th> <th style="width: 50%;">Способы преодоления барьеров в общении</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Барьер избегания</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Барьеры непонимания: - фонетический - семантический Стилистический - логический</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Барьер авторитета</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Внутренние барьеры (связанные с индивидуальными особенностями человека)</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> | Барьеры в общении | Способы преодоления барьеров в общении | Барьер избегания | | Барьеры непонимания: - фонетический - семантический Стилистический - логический | | Барьер авторитета | | Внутренние барьеры (связанные с индивидуальными особенностями человека) | |
| Барьеры в общении | Способы преодоления барьеров в общении | | | | | | | | | | | |
| Барьер избегания | | | | | | | | | | | | |
| Барьеры непонимания: - фонетический - семантический Стилистический - логический | | | | | | | | | | | | |
| Барьер авторитета | | | | | | | | | | | | |
| Внутренние барьеры (связанные с индивидуальными особенностями человека) | | | | | | | | | | | | |
| | | 3 семестр | | | | | | | | | | |
| 1. | Вербальные и невербальные средства общения. Общая характеристика | <p>Прочитайте несколько афоризмов из книги Л.Н. Толстого «Путь жизни». Какие правила речевого поведения рекомендует великий писатель? Согласны ли вы с ним? Изложите письменно свое мнение.</p> <p>1)Словом можно соединить людей, словом можно разъединить их; словом можно служить любви, словом можно служить вражде и ненависти. Берегись такого слова, которое разъединяет людей и служит вражде и ненависти.</p> <p>2)Не хвали себя, не осуждай других и не спорь.</p> <p>3)Не слушайте никогда тех, кто дурно говорит о других и хорошо, о вас.</p> <p>4)Мы знаем, что с заряженными ружьями надо обращаться осторожно, а не хотим знать того, что так же осторожно надо обращаться и со словом. Слово может не только убить, но и сделать зло хуже смерти.</p> | | | | | | | | | | |
| 2. | Проксемические особенности невербального общения: межличностная дистанция | Изучите особенности межличностной дистанции(пространственной зоны) в общении у разных народов. Оформите в виде таблицы результаты вашего исследования. | | | | | | | | | | |
| 3. | Кинесические особенности невербального общения: позы, жесты, походка | Лицо не случайно называют зеркалом души человека. Положение рта, бровей и глаз прекрасно передает эмоциональное состояние и такие чувства, как печаль, робость, злобу, враждебность и т. д. Изобразите схематично 10 эмоциональных состояний человека через мимику лица. | | | | | | | | | | |

| 4. | Вербальные средства общения (паралингвистические особенности) | <p>Одной из форм речевого общения является диалог. Дайте характеристику видов диалога, заполнив правую сторону таблицы</p> <table border="1" data-bbox="616 300 1326 524"> <thead> <tr> <th data-bbox="616 300 970 371">Виды диалога</th> <th data-bbox="970 300 1326 371">Характеристика видов диалога</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="616 371 970 412">информационный</td> <td data-bbox="970 371 1326 412"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="616 412 970 452">фактический</td> <td data-bbox="970 412 1326 452"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="616 452 970 492">манипулятивный</td> <td data-bbox="970 452 1326 492"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="616 492 970 524">полемиический</td> <td data-bbox="970 492 1326 524"></td> </tr> </tbody> </table> | Виды диалога | Характеристика видов диалога | информационный | | фактический | | манипулятивный | | полемиический | | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|-------------------------|------------------------------|----------------|---|-------------|---|----------------------------|---|---------------|--|--|--|--------------------------------------|--|--|------------------------|---------------------------------|--|-------------------|---|--|
| Виды диалога | Характеристика видов диалога | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| информационный | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| фактический | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| манипулятивный | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| полемиический | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5. | Виды конфликтов и их особенности | <p>В приведенной ниже таблице заполните 3 столбик</p> <p style="text-align: center;">Классификация конфликтов</p> <table border="1" data-bbox="587 752 1463 1877"> <thead> <tr> <th data-bbox="587 752 783 869">Основание классификации</th> <th data-bbox="783 752 1066 869">Виды конфликтов</th> <th data-bbox="1066 752 1463 869">Характеристика</th> </tr> <tr> <td data-bbox="587 869 783 913">1</td> <td data-bbox="783 869 1066 913">2</td> <td data-bbox="1066 869 1463 913">3</td> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="587 913 783 1099">Сферы проявления конфликта</td> <td data-bbox="783 913 1066 1099">Экономические Идеологические Социально-бытовые Семейно-бытовые</td> <td data-bbox="1066 913 1463 1099"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="587 1099 783 1352">Степень длительности и напряженности конфликта</td> <td data-bbox="783 1099 1066 1352">Бурные быстротекущие Острые длительные Слабовыраженные и вялотекущие Слабовыраженные и быстротекущие</td> <td data-bbox="1066 1099 1463 1352"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="587 1352 783 1570">Субъекты конфликтного взаимодействия</td> <td data-bbox="783 1352 1066 1570">Внутриличностные Межличностные Конфликты «личность – группа» Межгрупповые конфликты</td> <td data-bbox="1066 1352 1463 1570"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="587 1570 783 1666">Социальные последствия</td> <td data-bbox="783 1570 1066 1666">Конструктивные Деструктивные</td> <td data-bbox="1066 1570 1463 1666"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="587 1666 783 1877">Предмет конфликта</td> <td data-bbox="783 1666 1066 1877">Реалистичные (предметные) Нереалистичные (беспредметные)</td> <td data-bbox="1066 1666 1463 1877"></td> </tr> </tbody> </table> | Основание классификации | Виды конфликтов | Характеристика | 1 | 2 | 3 | Сферы проявления конфликта | Экономические Идеологические Социально-бытовые Семейно-бытовые | | Степень длительности и напряженности конфликта | Бурные быстротекущие Острые длительные Слабовыраженные и вялотекущие Слабовыраженные и быстротекущие | | Субъекты конфликтного взаимодействия | Внутриличностные Межличностные Конфликты «личность – группа» Межгрупповые конфликты | | Социальные последствия | Конструктивные Деструктивные | | Предмет конфликта | Реалистичные (предметные) Нереалистичные (беспредметные) | |
| Основание классификации | Виды конфликтов | Характеристика | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Сферы проявления конфликта | Экономические Идеологические Социально-бытовые Семейно-бытовые | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Степень длительности и напряженности конфликта | Бурные быстротекущие Острые длительные Слабовыраженные и вялотекущие Слабовыраженные и быстротекущие | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Субъекты конфликтного взаимодействия | Внутриличностные Межличностные Конфликты «личность – группа» Межгрупповые конфликты | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Социальные последствия | Конструктивные Деструктивные | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Предмет конфликта | Реалистичные (предметные) Нереалистичные (беспредметные) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6. | Стили поведения в конфликте. Тренинг конструктивных приемов решения | <p>Приведите примеры следующих стилей поведения в конфликтной ситуации:</p> <ul style="list-style-type: none"> - стиль конкуренции; - стиль уклонения; - стиль приспособления; | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | | |
|-----|--|---|
| | конфликтных ситуаций | - стиль сотрудничества; - стиль компромисса. Сформулируйте правила бесконфликтного общения. |
| 7. | Тренинг контроля эмоций в конфликтной ситуации | Подготовьте реферат на одну из следующих тем: «Роль эмоций в конфликтной ситуации»; «Методы управления эмоциями в конфликтной ситуации»; «Этапы протекания эмоций в конфликте»; «Техники контроля эмоций в конфликте» |
| 8. | Тренинг делового общения: основные виды, формы, технологии. Условия эффективного взаимодействия с родителями обучающихся | Охарактеризуйте следующие виды этики делового общения: - общение «сверху-вниз»; - общение «снизу-вверх»; - общение «по горизонтали». Приведите примеры применительно к деятельности школьного учителя. |
| 9. | Техника и тактика аргументирования. Методы аргументации | Запишите классификации основных техники, тактик и методов аргументирования. Приведите 3 примера ситуаций социального взаимодействия с их применением. |
| 10. | Публичное выступление: подготовка и основные этапы | Подготовьте эссе: Этапы подготовки и проведения публичного выступления. |
| 11. | Этика и этикет социального взаимодействия в различных ситуациях | Рассмотрите следующие правила этики социального взаимодействия, которыми должен обладать современный учитель: - уметь понять позицию другого в общении, проявить интерес к его личности; - владеть средствами невербального общения (мимика, жесты); - уметь вставать на точку зрения ученика; - уметь создавать обстановку доверительности, терпимости к другому человеку; - уметь владеть разными ролями как средством предупреждения конфликтов в общении; - быть готовым вовремя поблагодарить ученика, при необходимости извиниться перед ним. Охарактеризуйте каждое правило: что оно означает, как может быть реализовано в ситуациях взаимодействия: а) с учащимися; б) с коллегами по работе; в) с родителями. |
| 12. | Роль коммуникативной культуры учителя в организации воспитательной работы в классном коллективе | Дайте характеристику компонентов профессионально-педагогической коммуникативности, на которые должен ориентироваться учитель. Как влияет, на ваш взгляд, коммуникативная культура учителя на эффективность организации воспитательной работы с обучающимися? |

Вопросы к зачету (2 семестр)

1. Вербальные и невербальные средства общения.
2. Стороны общения: перцептивная, интерактивная, коммуникативная.
3. Общение как средство взаимодействия людей.
4. Виды основных взаимоотношений между людьми. Формальное и неформальное общение, деловые и личные взаимоотношения, их особенности.
5. Понятие социально-психологической компетентности в общении. Виды компетентности.
6. Вербальная и невербальная коммуникация.
7. Особенности вербального общения: необходимые навыки.
8. Особенности невербального общения: необходимые навыки.
9. Соотношение вербальных и невербальных средств общения.
10. Коммуникативные техники. Коммуникативная толерантность. Коммуникативное мастерство личности.
11. Стили общения: понятие и общая характеристика.
12. Классификация причин затрудненного общения. Межкультурные и культурно-специфические причины затрудненного общения.
13. Влияние самооценки на содержание и способы социального взаимодействия. Проблема застенчивости в общении.
14. Понятие конструктивного и деструктивного общения.
15. Техники эффективной коммуникации. Условия, обеспечивающие эффективное взаимодействие в разных социальных ситуациях.
16. Приемы разрядки отрицательных эмоций.
17. Понятие «барьеры общения». Основные психологические феномены, препятствующие эффективному общению.
18. Виды барьеров: общая характеристика.
19. Межкультурные и культурно-специфические причины затрудненного общения.
20. Возрастные и гендерные причины затрудненного общения.
21. Индивидуально-психологические, личностные, социально-психологические причины затрудненного общения.
22. Барьеры избегания и авторитета в социальном взаимодействии.
23. Семантические барьеры речи. Стилистический барьер непонимания. Логический барьер непонимания.
24. Речевое воздействие как аспект профессиональной коммуникативной компетентности учителя.
25. Структурная схема невербального поведения: просодика, кинесика, проксемика и их основные характеристики.
26. Понятие «межличностная дистанция». Влияние индивидуальных особенностей человека на величину дистанции.

Вопросы к зачету (3 семестр)

1. Невербальное общение. Интерпретация невербальных сигналов в общении в разных странах.
2. Приемы невербальной коммуникации. Позы и жесты в общении как проявления культурных норм.
3. Открытые и закрытые позы, их влияние на эффективность коммуникации.
4. Жесты. Классификация жестов. Коммуникативные и модальные жесты.
5. Паралингвистические особенности общения.

6. Речь. Лингвистические и интонационные особенности речи. Основы теории речевого воздействия.
7. Формы и средства речевого воздействия в педагогическом общении.
8. Понятие «конфликт», основные элементы конфликта. Конструктивный и деструктивный конфликт.
9. Построение эффективной коммуникации в сложной ситуации.
10. Трактовка терминов: социальная перцепция, межличностное восприятие, социальное познание.
11. Понятие о затрудненном общении и его причинах.
12. Основные характеристики конфликтной ситуации и способы поведения в ней.
13. Виды конфликтов, их характеристика. Экономические, идеологические конфликты, социально-бытовые, семейно-бытовые.
14. Структура конфликта. Динамика конфликта.
15. Стили поведения в конфликтных ситуациях.
16. Принципы управления конфликтом.
17. Правила бесконфликтного общения.
18. Техники развития эмоциональной компетентности и конфликтоустойчивости.
19. Деловая беседа как основная форма делового общения.
20. Техники, приемы установления контакта с собеседником; методы начала беседы.
21. Понятие «аргументация» и ее виды.
22. Психологические особенности публичного выступления.
23. Характеристика этапов выступления: начало, основная часть, заключение.
24. Неречевые компоненты публичного выступления. Самопредъявление.
25. Деловая этика и деловой этикет.
26. Современные этические принципы делового поведения.
27. Коммуникативные умения учителя и их роль в установлении эффективного взаимодействия с другими участниками воспитательного процесса.
28. Компоненты профессионально-педагогической общительности учителя.

Промежуточная аттестация должна проверять сформированность заявленных компетенций. Процедура оценивания производится в форме устного ответа на вопросы по дисциплине и по результатам выполнения заданий текущего контроля.