

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Петербургский государственный университет путей сообщения  
Императора Александра I»  
(ФГБОУ ВО ПГУПС)

## **ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

дисциплины

Б1.В.ДВ.03.02 «ТРЕНИНГ ПО САМОРЕГУЛЯЦИИ»

для направления подготовки

*37.04.01 «Психология»*

по магистерской программе

*«Организационная психология»*

Форма обучения – очная

Год начала подготовки: 2022

Санкт-Петербург  
2024

## ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЙ

Оценочные материалы рассмотрены и утверждены на заседании кафедры «*Прикладная психология*»

Протокол № 7 от 08 февраля 2024 г.

Заведующий кафедрой  
«*Прикладная психология*»  
08 февраля 2024 г.

*Е.Ф. Яценко*

СОГЛАСОВАНО

Руководитель ОПОП ВО  
08 февраля 2024 г.

*А.В. Прялухина*

**1. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения основной профессиональной образовательной программы**

Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения основной профессиональной образовательной программы, приведены в п. 2 рабочей программы.

**2. Задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих индикаторы достижения компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы**

Перечень материалов, необходимых для оценки индикатора компетенций, приведен в таблице 2.

Т а б л и ц а 2.

Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения по дисциплине (модулю)	Материалы, необходимые для оценки индикатора достижения компетенции
<b>ПК-4. Организация психологического сопровождения и психологической помощи социально уязвимым слоям населения (клиентам)</b>		
<b>ПК-4.1.2. Знает</b> теорию, методологию и основы организации и проведения психологического консультирования и тренингов (специфика, виды, формы, методы, длительность, результаты, последствия и т. д.)	Обучающийся <i>знает</i> : – теорию, методологию и основы организации и проведения психологического консультирования и тренингов (специфика, виды, формы, методы, длительность, результаты, последствия и т. д.)	Тестовые задания № 1-35
<b>ПК-4.2.5. Умеет</b> проводить психологические занятия и тренинги для разнородных групп клиентов	Обучающийся <i>умеет</i> : – проводить психологические занятия и тренинги для разнородных групп клиентов	Тестовые задания № 1-35
<b>ПК-5. Оказание психологической помощи работникам органов и организаций социальной сферы (клиентам)</b>		
<b>ПК-5.1.2. Знает</b> основные принципы, типы, стратегии и тактические приемы ведения переговоров	Обучающийся <i>знает</i> : – основные принципы, типы, стратегии и тактические приемы ведения переговоров	Тестовые задания № 1-35
<b>ПК-5.2.2. Умеет</b> вести переговоры с представителями органов и организаций социальной сферы по реализации их обращений и заявок, работать с информационными сетями, осуществлять поиск новой информации по профилю деятельности	Обучающийся <i>умеет</i> : – переговоры с представителями органов и организаций социальной сферы по реализации их обращений и заявок; – работать с информационными сетями; – осуществлять поиск новой информации по профилю деятельности	Тестовые задания № 1-35

Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения по дисциплине (модулю)	Материалы, необходимые для оценки индикатора достижения компетенции
<p><b>ПК-5.3.2. Имеет навыки</b> проведения психологических тренингов для клиентов в целях повышения эффективности их работы (тренинги командообразования, групповой сплоченности и т. п.), в том числе направленных на расширение и укрепление внутренних ресурсов клиентов, а также на формирование и развитие у клиентов качеств, необходимых для самостоятельной жизни и социализации</p>	<p>Обучающийся <i>имеет навыки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проведения психологических тренингов для клиентов в целях повышения эффективности их работы (тренинги командообразования, групповой сплоченности и т. п.), в том числе направленных на расширение и укрепление внутренних ресурсов клиентов, а также на формирование и развитие у клиентов качеств, необходимых для самостоятельной жизни и социализации</li> </ul>	<p>Тестовые задания № 1-35</p>
<p><b>ПК-5.3.4. Имеет навыки</b> консультирования по вопросам психологических аспектов выбора и сопровождения карьеры, набора, отбора и расстановки кадров, аттестации, работы с кадровым резервом, повышения квалификации клиентов по вопросам психологии социальной работы, проведения занятий с клиентами по вопросам управления, эффективной организации труда, повышения квалификации</p>	<p>Обучающийся <i>имеет навыки:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– консультирования по вопросам психологических аспектов выбора и сопровождения карьеры, набора, отбора и расстановки кадров, аттестации, работы с кадровым резервом, повышения квалификации клиентов по вопросам психологии социальной работы;</li> <li>– проведения занятий с клиентами по вопросам управления, эффективной организации труда, повышения квалификации</li> </ul>	<p>Тестовые задания № 1-35</p>
<p><b>ПК-6</b> Психологическое сопровождение процессов, связанных с образованием и деятельностью замещающих семей (клиентов)</p>		
<p><b>ПК-6.2.3. Умеет</b> разрабатывать программы психологических тренингов, деловых и ролевых игр с учетом конкретных задач подготовки клиентов; применять активные психологические методы обучения, в том числе проводить психологические тренинги, деловые и ролевые</p>	<p>Обучающийся <i>умеет:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– разрабатывать программы психологических тренингов, деловых и ролевых игр с учетом конкретных задач подготовки клиентов;</li> <li>– применять активные психологические методы обучения, в том числе проводить психологические тренинги, деловые и ролевые</li> </ul>	<p>Тестовые задания № 1-35</p>

Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения по дисциплине (модулю)	Материалы, необходимые для оценки индикатора достижения компетенции
игры	игры	
<b>ПК-6.3.3. Имеет навыки</b> разработки программ психологической помощи клиентам, в том числе с привлечением ресурсов из различных источников и проведения групповых и индивидуальных психологических занятий для клиентов (тренинги, дискуссии, разбор ситуаций, ролевые и деловые игры и т. д.)	Обучающийся <i>имеет навыки:</i> – разработки программ психологической помощи клиентам, в том числе с привлечением ресурсов из различных источников и проведения групповых и индивидуальных психологических занятий для клиентов (тренинги, дискуссии, разбор ситуаций, ролевые и деловые игры и т. д.)	Тестовые задания № 1-35
<b>ПК-7.</b> Организация работы по созданию системы психологического просвещения населения, работников органов и организаций социальной сферы		
<b>ПК-7.2.4. Умеет</b> использовать разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы (игры, упражнения, тренинги)	Обучающийся <i>умеет:</i> –использовать разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы (игры, упражнения, тренинги)	Тестовые задания № 1-35

#### Материалы для текущего контроля

Для проведения текущего контроля по дисциплине обучающийся должен выполнить тестовое задание. Тестовые вопросы представлены в СДО.

Оценочные материалы для проведения текущей аттестации отражены в таблице 2.2.

### ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ

Т а б л и ц а 2.2

№ п/п	Индикаторы	Содержание задания	Эталон ответ
1.	<b>ПК-4.1.2. Знает</b> теорию, методологию и основы организации и проведения психологического консультирования и тренингов (специфика, виды, формы, методы, длительность, результаты, последствия и т. д.)	1. Пр продемонст рируйте знание теории и методологии психологических тренингов. Область практической психологии, ориентированная на использование активных методов групповой психологической работы с целью развития компетентности в общении – это ...	социально-психологический тренинг
		2. Назовите психопрактику, важным элементом которой было формирование специфического психологического состояния – состояния безоценочного восприятия, при котором не дается	психопрактика даосизма

		эмоциональная оценка текущим событиям по двоичной шкале хорошо – плохо.	
		3. Род психических упражнений, используемых в составе духовно-религиозной или оздоровительной практики, или же особое психическое состояние, возникающее в результате этих упражнений – это ...	медитация
		4. В основе какой техники лежит эффект расслабления, достигаемый за счёт обучения приёмам релаксации мышц и развития навыков ощущения тепла и тяжести в теле?	аутогенная тренировка
		5. Мысленное представление, проигрывание, видение себя в ситуации, которая еще не произошла. Как называется данный прием, помогающий строить внутреннюю реальность?	визуализация
		6. Какой из перечисленных методов основан на оперировании образными представлениями объектов и целостных ситуаций, которые ассоциируются у занимающихся с отдыхом, расслаблением и возможностью последующей активизации своего состояния?	сенсорная репродукция
2	<b>ПК-4.2.5. Умеет</b> проводить психологические занятия и тренинги для разнородных групп клиентов	7. Продемонстрируйте умение построения структуры тренингового занятия. Укажите последовательность этапов тренинга: А) Приветствие. Б) Основная часть. В) Рефлексия. Г) Разминка. Д) Подведение итогов занятия, прощание.	А,Г,Б,В,Д
		8.Продемонстрируйте умение проводить психологические занятия для разнородных групп клиентов. Какую тактику будет использовать ведущий тренинга, если группа настроена доброжелательно, но есть напряжение: А) помочь расслабиться, избавиться от напряжения, Б) создать атмосферу открытости, доверия, психологической безопасности и «мажорного» настроения у участников, позволяющую обеспечить условия для позитивной мотивации на групповое взаимодействие, В) сознательно спровоцировать выход этого недовольства, Г) предлагать задания, трудные психологически и подчеркивающие	А,Б

		<p>отсутствие умений эффективной коммуникации и навыков нахождения нестандартных способов решения проблемы.</p> <p><i>Выберите два верных варианта ответа.</i></p>	
		<p>9. Продемонстрируйте умение проводить тренинги для разнородных групп клиентов.</p> <p>У медицинского работника отмечается чувство эмоциональной опустошенности, уменьшение количества положительных эмоций, возникающих в связи со своей работой, фиксация на неудачах в своей профессии, равнодушное отношение к пациентам.</p> <p>Какой тренинг будет целесообразно провести в данном случае?</p>	тренинг по саморегуляции
3	<b>ПК-5.1.2. Знает</b> основные принципы, типы, стратегии и тактические приемы ведения переговоров	<p>10. Выделите принципы ведения переговоров:</p> <p>А) разграничение участников и предмета переговоров,  Б) сосредоточение на интересах, а не на позициях,  В) сосредоточение на позициях, а не на интересах,  Г) объединение участников и предмета переговоров.</p> <p><i>Выберите два верных варианта ответа.</i></p>	А,Б
		<p>11. Определите типы ведения переговоров в зависимости от заинтересованности участников:</p> <p>А) переговоры, в которых участники или один из участников проявляют безразличие в их положительном исходе,  Б) переговоры, участник которых идет навстречу потребностям противника и своим собственным,  В) переговоры, в которых участники проявляют внимание к решению проблемы,  Г) переговоры, участник которых пытается удовлетворить потребности противника и свои собственные.</p> <p><i>Выберите два верных варианта ответа.</i></p>	А,В
		<p>12. Определите тактический прием ведения переговоров, суть которого заключается в том, чтобы продемонстрировать партнеру по переговорам крайнюю заинтересованность в решении вопроса, который для вас является второстепенным:</p>	Г

		<p>А) тактика «давления»,  Б) тактика «дисквалификации»,  В) тактика «завышения первоначальных требований»,  Г) тактика «расстановки ложных акцентов в собственной позиции».</p>	
		<p>13. Определите тактический прием ведения переговоров, когда участник переговоров пытается давать оценку достоинств или недостатков партнера по переговорам (переход на личности):  А) тактика «давления»,  Б) тактика «дисквалификации»,  В) тактика «завышения первоначальных требований»,  Г) тактика «расстановки ложных акцентов в собственной позиции».</p>	Б
4	<p><b>ПК-5.2.2. Умеет вести переговоры с представителями органов и организаций социальной сферы по реализации их обращений и заявок, работать с информационными сетями, осуществлять поиск новой информации по профилю деятельности</b></p>	<p>14. Продемонстрируйте умение вести переговоры с представителями органов и организаций социальной сферы по реализации их обращений и заявок. Установите последовательность стадий ведения переговоров:  А) стадия планирования, на которой надо обдумать все возможные варианты решения проблемы, спрогнозировать возможный алгоритм поведения другой стороны и свою реакцию,  Б) стадия анализа, на которой необходимо собрать информацию и обдумать ее; разобраться в проблеме; определить интересы своей и другой стороны,  В) стадия дискуссии.</p>	Б,А,В
		<p>15. Продемонстрируйте умение работать с информационными сетями. Разработайте правила работы с электронной почтой:  А) Необходимо оказывать то же уважение, что и при устном общении.  Б) Не следует отправлять никаких сообщений противозаконного или неэтичного содержания.  В) Разрешается по собственной инициативе пересылать по произвольным адресам незатребованную информацию.  Г) Разрешается использовать не свой обратный адрес при отправке электронной почты.  <i>Выберите два верных варианта ответа.</i></p>	А,Б
		<p>16. Продемонстрируйте умение осуществлять поиск новой информации по профилю деятельности.</p>	1Б,2А,3В



		<p>Соотнесите основные способы поиска информации в Интернете с их характеристикой:</p> <p>1. С помощью данного способа можно искать документы, только близкие по смыслу текущему документу.</p> <p>2. Данный способ можно использовать только в том случае, если точно известен адрес документа или сайта, где расположен документ.</p> <p>3. Пользуясь гипертекстовыми ссылками, можно в информационном пространстве Сети переходить от одной web-страницы к другой.</p> <p>А) Указание адреса страницы.  Б) Передвижение по гиперссылкам.  В) Обращение к поисковой системе (поисковому серверу).</p>	
		<p>17. Продемонстрируйте умение вести переговоры с представителями органов и организаций социальной сферы по реализации их обращений и заявок. Структура деловой беседы характеризуется следующей последовательностью:</p> <p>А) информация – аргументирование – оппонирование – принятие решения,  Б) информация – оппонирование – аргументирование – принятие решения,  В) оппонирование – аргументирование – принятие решения – информация,  Г) аргументирование – оппонирование – информация – принятие решения.</p>	А
		<p>18. Продемонстрируйте умение вести переговоры с представителями органов и организаций социальной сферы по реализации их обращений и заявок. Излишняя категоричность в высказываниях, как правило:</p> <p>А) приводит к быстрому взаимопониманию,  Б) позволяет убедить собеседника,  В) провоцирует реакцию отторжения партнера,  Г) заставляет более внимательно анализировать высказывания.</p>	В
5	<b>ПК-5.3.2. Имеет навыки</b> проведения психологических тренингов для клиентов в целях повышения	<p>19. Продемонстрируйте навыки проведения психологических тренингов для клиентов в целях повышения эффективности их работы. Установите последовательность фаз техники самоменеджмента:</p>	2,4,3,1,5

	<p>эффективности их работы (тренинги командообразования, групповой сплоченности и т. п.), в том числе направленных на расширение и укрепление внутренних ресурсов клиентов, а также на формирование и развитие у клиентов качеств, необходимых для самостоятельной жизни и социализации</p>	<p>1) организация и реализация – составление распорядка дня и организация личного трудового процесса с целью реализации поставленных задач;  2) постановка цели – анализ и формирование личных целей;  3) принятие решений по конкретным делам;  4) планирование – разработка планов и альтернативных вариантов своей деятельности;  5) контроль – самоконтроль и контроль итогов (в случае необходимости – корректировка целей).</p> <p>20. Продемонстрируйте навыки проведения психологических тренингов. Что необходимо знать психологу-тренеру при разработке программы? Психологу-тренеру при разработке программы необходимо составить портрет участников и знать .... участников тренинга (<i>вставить пропущенное слово</i>).</p> <p>21. Продемонстрируйте навыки определения и применения методов тренинга. О каком методе идет речь в данном определении?  ... .. проводится в группах, заставляет участников отойти от своих предрассудков и рассмотреть точки зрения и вклад других без прямой критики.</p> <p>22. Продемонстрируйте владение навыком проведения психологических тренингов для клиентов, направленных на расширение и укрепление внутренних ресурсов клиентов, а также на формирование и развитие у клиентов качеств, необходимых для самостоятельной жизни и социализации. Какова цель проведения на стадии подготовки упражнения «Путаница»: все берутся за руки, образуя цепочку; стоящий первым начинает двигаться под руками играющих, запутывая цепочку; ведущий, стоящий до этого спиной, должен распутать цепочку, не расцепляя руки участников.</p>	<p></p> <p>ожидания</p> <p>мозговой штурм</p> <p>снятие напряжения</p>
6	<p><b>ПК-5.3.4. Имеет навыки консультирования по вопросам</b></p>	<p>23. Продемонстрируйте навыки проведения занятий с клиентами по вопросам управления, эффективной организации труда.</p>	<p>3,2,1,4,5</p>

	<p>психологических аспектов выбора и сопровождения карьеры, набора, отбора и расстановки кадров, аттестации, работы с кадровым резервом, повышения квалификации клиентов по вопросам психологии социальной работы, проведения занятий с клиентами по вопросам управления, эффективной организации труда, повышения квалификации</p>	<p>Установите последовательность реализации метода «Альпы» (при тайм-менеджменте), который включает в себя пять стадий:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Резервирование времени «про запас».</li> <li>2. Оценка длительности акций.</li> <li>3. Составление заданий дня.</li> <li>4. Принятие решений по приоритетным делам, сокращениям и перепоручению (делегирование).</li> <li>5. Последующий контроль – перенос невыполненных дел.</li> </ol>	
		<p>24.Продемонстрируйте владение навыком проведения занятий с клиентами по вопросам управления, эффективной организации труда.</p> <p>Установите последовательность шагов техники контекстного планирования:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Составить список задач под каждый контекст.</li> <li>2. При приближении контекста – просмотреть список соответствующих этому контексту задач.</li> <li>3. Выделить типовые личные контексты, наиболее актуальные для вашей повседневной жизни или рабочей деятельности (как правило, достаточно 5 – 7).</li> </ol>	3,1,2
		<p>25.Продемонстрируйте владение навыками консультирования по вопросам психологических аспектов выбора и сопровождения карьеры, набора, отбора и расстановки кадров, аттестации, работы с кадровым резервом.</p> <p>Программа консультирования по вопросам карьеры состоит из трех этапов.</p> <p>Установите последовательность данных этапов:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) планирование карьеры и обсуждение стратегии карьерного роста сотрудника в целях реализации планов профессионального развития в организации или за ее пределами,</li> <li>2) определение отношения сотрудника к карьере, его профессиональной концепции, профессиональной направленности и мотивации, профессиональных ценностей, планов и целей;</li> <li>3) анализ текущей результативности труда, уровня профессиональной подготовленности, квалификации и</li> </ol>	2,3,1

		определение степени их соответствия поставленным карьерным целям.	
		<p>26.Продемонстрируйте навыки консультирования по вопросам психологических аспектов выбора и сопровождения карьеры, набора, отбора и расстановки кадров, аттестации, работы с кадровым резервом.</p> <p>Выделите факторы, обуславливающие кризис профессионального роста (23-30 лет):</p> <p>А) неудовлетворенность возможностями занимаемой должности и карьерой,</p> <p>Б) потребность в дальнейшем повышении квалификации,</p> <p>В) трудности профессиональной адаптации,</p> <p>Г) несовпадение профессиональных ожиданий и реальной действительности.</p> <p><i>Выберите два верных варианта ответа.</i></p>	А,Б
7	<p><b>ПК-6.2.3. Умеет</b> разрабатывать программы психологических тренингов, деловых и ролевых игр с учетом конкретных задач подготовки клиентов; применять активные психологические методы обучения, в том числе проводить психологические тренинги, деловые и ролевые игры</p>	<p>27.Продемонстрируйте умение применять активные психологические методы обучения, в том числе проводить психологические тренинги, деловые и ролевые игры.</p> <p>Студентка перед экзаменом по английскому испытывала страх, неуверенность в своих знаниях, усталость. После применения техники НЛП стала полностью спокойна, волнение и страх ушли, появилась уверенность в своих силах. Это позволило хорошо сдать экзамен.</p> <p>Установите последовательность прохождения этапов техники «интеграция якорей».</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выработка негативного условного рефлекса.</li> <li>2. Нахождение в личном опыте студента примера сдачи экзамена, который когда-то вызвал у него сильные негативные эмоции.</li> <li>3. Поиск в жизненном опыте студента эпизодов, сопровождавшихся высвобождением необходимых ему на экзамене позитивных эмоций.</li> <li>4. «Сшибка» позитивного и негативного условных раздражителей, при которой более сильный позитивный рефлекс тормозит, «гасит» негативный.</li> <li>5. Выработка позитивного условного рефлекса, который должен вызывать более</li> </ol>	2,1,3,5,4,6

		<p>сильные эмоции, чем негативный.</p> <p>6. Моделирование вероятной стрессовой ситуации в будущем с одновременным запуском при помощи тактильного раздражителя положительного условного рефлекса.</p>	
		<p>28.Продemonстрируйте умение применять активные психологические методы обучения, в том числе проводить психологические тренинги, деловые и ролевые игры.</p> <p>Перечислите параметры для подстройки: голосовой, телесный, ... (вставьте пропущенное слово).</p>	дыхание
		<p>29.Продemonстрируйте умение применять активные психологические методы обучения, в том числе проводить психологические тренинги, деловые и ролевые игры.</p> <p>Эффект ... – это существенное усиление или ослабление потенциала отдельных участников коллективного процесса.</p>	синергии
8	<p><b>ПК-6.3.3. Имеет навыки</b> разработки программ психологической помощи клиентам, в том числе с привлечением ресурсов из различных источников и проведения групповых и индивидуальных психологических занятий для клиентов (тренинги, дискуссии, разбор ситуаций, ролевые и деловые игры и т. д.)</p>	<p>30.Продemonстрируйте навыки разработки программ психологической помощи клиентам, в том числе с привлечением ресурсов из различных источников и проведения групповых и индивидуальных психологических занятий для клиентов (тренинги, дискуссии, разбор ситуаций, ролевые и деловые игры и т. д.).</p> <p>Установите последовательность алгоритма действий клиента при ожидании стресса:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формирование уверенности в себе.</li> <li>2. Нейтрализация излишнего волнения (медитация на дыхании, аутотренинг).</li> <li>3. Моделирование в сознании желаемого результата.</li> <li>4. Поиск ресурсов: объективных (составление плана по их получению); субъективных (поиск в прошлом и их «якорение»).</li> </ol>	2,1,4,3
		<p>31.Продemonстрируйте владение навыком разработки программ психологической помощи клиентам, в том числе с привлечением ресурсов из различных источников и проведения групповых и индивидуальных психологических занятий для клиентов (тренинги, дискуссии, разбор ситуаций, ролевые и деловые игры и т. д.).</p>	3,1,2,5,4

		<p>Установите последовательность алгоритма действий клиента при наступлении стресса:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формирование уверенности в себе.</li> <li>2. Каузальный анализ стресса с целью поиска ресурса для его преодоления.</li> <li>3. Нейтрализация избытка негативных эмоций (полное дыхание).</li> <li>4. Выполнение плана действий по выходу из стрессорной ситуации.</li> <li>5. Поиск ресурсов для преодоления стресса и составление оперативного плана действий.</li> </ol>	
		<p>32.Продemonстрируйте навыки разработки программ психологической помощи клиентам, в том числе с привлечением ресурсов из различных источников и проведения групповых и индивидуальных психологических занятий для клиентов (тренинги, дискуссии, разбор ситуаций, ролевые и деловые игры и т. д.).</p> <p>В содержании тренинга развития самосознания можно выделить следующие блоки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- блок, ориентированный на личностную сферу,</li> <li>- блок, ориентированный на общение,</li> <li>- блок, ориентированный на ... (вставьте пропущенное слово).</li> </ul>	деятельность
9	<p><b>ПК-7.2.4.</b> Умеет использовать разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы (игры, упражнения, тренинги)</p>	<p>33.Продemonстрируйте умение использовать разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы (игры, упражнения, тренинги).</p> <p>Установите последовательность работы над программой и сценарием тренинга:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выбор общей логики тренингового процесса (исходя из представления о фазах коммуникации: установление контакта, содержательный обмен (информацией, чувствами, смыслами), завершение контакта).</li> <li>2. Подбор тем для отработки.</li> <li>3. Осознание той идеи человеческих отношений, которую тренер желает осуществить в своей работе.</li> </ol>	2,3,1
		<p>34. Продemonстрируйте умение использовать разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы (игры, упражнения, тренинги).</p>	самораскрытие участника

	Какова цель упражнения «Предмет рассказывает о хозяине»? Каждый из участников берет в руки любой принадлежащий ему предмет и от лица этого предмета рассказывает о своем обладателе («Я – авторучка Марины, я у нее всего месяц, но за это время я узнала о ней...»). Другие «предметы» могут задать рассказчику любые вопросы о его хозяине.	
	35.Продемонстрируйте умение использовать разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы (игры, упражнения, тренинги). Упражнение «Маятник». Двое участников встают лицом друг к другу, третий стоит между ними, закрыв лицо и расслабившись. Первые двое, положив руки ему на плечи, начинают раскачивать его, постепенно увеличивая амплитуду колебаний. Какова цель данного упражнения?	создание обстановки взаимного доверия

Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации отражены в таблице 2.3.

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Т а б л и ц а 2.3

№ п/п	Индикаторы	Содержание задания	Эталон ответ
1.	ПК-4.1.2. Знает теорию, методологию и основы организации и проведения психологического консультирования и тренингов (специфика, виды, формы, методы, длительность, результаты, последствия и т. д.)	1. Продемонстрируйте знание теории и методологии психологических тренингов. Область практической психологии, ориентированная на использование активных методов групповой психологической работы с целью развития компетентности в общении – это ...	социально-психологический тренинг
		2. Назовите психопрактику, важным элементом которой было формирование специфического психологического состояния – состояния безоценочного восприятия, при котором не дается эмоциональная оценка текущим событиям по двоичной шкале хорошо – плохо.	психопрактика даосизма
		3. Род психических упражнений, используемых в составе духовно-	медитация

		<p>религиозной или оздоровительной практики, или же особое психическое состояние, возникающее в результате этих упражнений, – это ...</p>	
		<p>4. В основе какой техники лежит эффект расслабления, достигаемый за счёт обучения приёмам релаксации мышц и развития навыков ощущения тепла и тяжести в теле?</p>	<p>аутогенная тренировка</p>
		<p>5. Мысленное представление, проигрывание, видение себя в ситуации, которая еще не произошла. Как называется данный прием, помогающий строить внутреннюю реальность?</p>	<p>визуализация</p>
		<p>6. Какой из перечисленных методов основан на оперировании образными представлениями объектов и целостных ситуаций, которые ассоциируются у занимающихся с отдыхом, расслаблением и возможностью последующей активизации своего состояния?</p>	<p>сенсорная репродукция</p>
2	<p><b>ПК-4.2.5.</b> Умеет проводить психологические занятия и тренинги для разнородных групп клиентов</p>	<p>7. Продемонстрируйте умение построения структуры тренингового занятия. Укажите последовательность этапов тренинга:  А) Приветствие.  Б) Основная часть.  В) Рефлексия.  Г) Разминка.  Д) Подведение итогов занятия, прощание.</p>	<p>А,Г,Б,В,Д</p>
		<p>8. Продемонстрируйте умение проводить психологические занятия для разнородных групп клиентов.  Какую тактику будет использовать ведущий тренинга, если группа настроена доброжелательно, но есть напряжение:  А) помочь расслабиться, избавиться от напряжения,  Б) создать атмосферу открытости, доверия, психологической безопасности и «мажорного»</p>	<p>А,Б</p>



		<p>настроения у участников, позволяющую обеспечить условия для позитивной мотивации на групповое взаимодействие,</p> <p>В) сознательно спровоцировать выход этого недовольства,</p> <p>Г) предлагать задания, трудные психологически и подчеркивающие отсутствие умений эффективной коммуникации и навыков нахождения нестандартных способов решения проблемы.</p> <p><i>Выберите два верных варианта ответа.</i></p>	
		<p>9. Продемонстрируйте умение проводить тренинги для разнородных групп клиентов.</p> <p>У медицинского работника отмечается чувство эмоциональной опустошенности, уменьшение количества положительных эмоций, возникающих в связи со своей работой, фиксация на неудачах в своей профессии, равнодушное отношение к пациентам.</p> <p>Какой тренинг будет целесообразно провести в данном случае?</p>	тренинг саморегуляции
3	<b>ПК-5.1.2. Знает</b> основные принципы, типы, стратегии и тактические приемы ведения переговоров	<p>10. Выделите принципы ведения переговоров:</p> <p>А) разграничение участников и предмета переговоров,</p> <p>Б) сосредоточение на интересах, а не на позициях,</p> <p>В) сосредоточение на позициях, а не на интересах,</p> <p>Г) объединение участников и предмета переговоров.</p> <p><i>Выберите два верных варианта ответа.</i></p>	А,Б
		<p>11. Определите типы ведения переговоров в зависимости от заинтересованности участников:</p> <p>А) переговоры, в которых участники или один из участников проявляют безразличие в их положительном исходе,</p> <p>Б) переговоры, участник которых</p>	А,В

		<p>идет навстречу потребностям противника и своим собственным,</p> <p>В) переговоры, в которых участники проявляют внимание к решению проблемы,</p> <p>Г) переговоры, участник которых пытается удовлетворить потребности противника и свои собственные.</p> <p><i>Выберите два верных варианта ответа.</i></p>	
		<p>12. Определите тактический прием ведения переговоров, суть которого заключается в том, чтобы продемонстрировать партнеру по переговорам крайнюю заинтересованность в решении вопроса, который для вас является второстепенным:</p> <p>А) тактика «давления»,</p> <p>Б) тактика «дисквалификации»,</p> <p>В) тактика «завышения первоначальных требований»,</p> <p>Г) тактика «расстановки ложных акцентов в собственной позиции».</p>	Г
		<p>13. Определите тактический прием ведения переговоров, когда участник переговоров пытается давать оценку достоинств или недостатков партнера по переговорам (переход на личности):</p> <p>А) тактика «давления»,</p> <p>Б) тактика «дисквалификации»,</p> <p>В) тактика «завышения первоначальных требований»,</p> <p>Г) тактика «расстановки ложных акцентов в собственной позиции».</p>	Б
4	<p><b>ПК-5.2.2. Умеет</b> вести переговоры с представителями органов и организаций социальной сферы по реализации их обращений и заявок, работать с информационными сетями, осуществлять поиск новой информации по профилю деятельности</p>	<p>14. Продемонстрируйте умение вести переговоры с представителями органов и организаций социальной сферы по реализации их обращений и заявок.</p> <p><i>Установите последовательность</i> стадий ведения переговоров:</p> <p>А) стадия планирования, на которой надо обдумать все</p>	Б,А,В

		<p>возможные варианты решения проблемы, спрогнозировать возможный алгоритм поведения другой стороны и свою реакцию,  Б) стадия анализа, на которой необходимо собрать информацию и обдумать ее; разобраться в проблеме; определить интересы своей и другой стороны,  В) стадия дискуссии.</p>	
		<p>15. Продемонстрируйте умение работать с информационными сетями. Разработайте правила работы с электронной почтой:  А) необходимо оказывать то же уважение, что и при устном общении,  Б) не следует отправлять никаких сообщений противозаконного или неэтичного содержания,  В) разрешается по собственной инициативе пересылать по произвольным адресам незатребованную информацию,  Г) разрешается использовать не свой обратный адрес при отправке электронной почты.  <i>Выберите два верных варианта ответа.</i></p>	А,Б
		<p>16. Продемонстрируйте умение осуществлять поиск новой информации по профилю деятельности.  Соотнесите основные способы поиска информации в Интернете с их характеристикой:  1. С помощью данного способа можно искать документы, только близкие по смыслу текущему документу.  2. Данный способ можно использовать только в том случае, если точно известен адрес документа или сайта, где расположен документ.  3. Пользуясь гипертекстовыми ссылками, можно в информационном пространстве Сети переходить от одной web-страницы к другой.  А) Указание адреса страницы.</p>	1Б,2А,3В

		<p>Б) Передвижение по гиперссылкам.</p> <p>В) Обращение к поисковой системе (поисковому серверу).</p>	
		<p>17. Продемонстрируйте умение вести переговоры с представителями органов и организаций социальной сферы по реализации их обращений и заявок.</p> <p>Структура деловой беседы характеризуется следующей последовательностью:</p> <p>А) информация – аргументирование – оппонирование – принятие решения,</p> <p>Б) информация – оппонирование – аргументирование – принятие решения,</p> <p>В) оппонирование – аргументирование – принятие решения – информация,</p> <p>Г) аргументирование – оппонирование – информация – принятие решения.</p>	А
		<p>18. Продемонстрируйте умение вести переговоры с представителями органов и организаций социальной сферы по реализации их обращений и заявок.</p> <p>Излишняя категоричность в высказываниях, как правило:</p> <p>А) приводит к быстрому взаимопониманию,</p> <p>Б) позволяет убедить собеседника,</p> <p>В) провоцирует реакцию отторжения партнера,</p> <p>Г) заставляет более внимательно анализировать высказывания.</p>	В
5	<p><b>ПК-5.3.2. Имеет навыки</b> проведения психологических тренингов для клиентов в целях повышения эффективности их работы (тренинги командообразования, групповой сплоченности и т. п.), в том числе направленных на расширение и укрепление внутренних ресурсов клиентов,</p>	<p>19. Продемонстрируйте навыки проведения психологических тренингов для клиентов в целях повышения эффективности их работы. <i>Установите последовательность</i> фаз техники самоменеджмента:</p> <p>1) организация и реализация – составление распорядка дня и организация личного трудового</p>	2,4,3,1,5

	<p>а также на формирование и развитие у клиентов качеств, необходимых для самостоятельной жизни и социализации</p>	<p>процесса с целью реализации поставленных задач;  2) постановка цели – анализ и формирование личных целей;  3) принятие решений по конкретным делам;  4) планирование – разработка планов и альтернативных вариантов своей деятельности;  5) контроль – самоконтроль и контроль итогов (в случае необходимости – корректировка целей).</p>	
		<p>20. Продемонстрируйте навыки проведения психологических тренингов для клиентов, направленных на расширение и укрепление внутренних ресурсов клиентов, а также на формирование и развитие у клиентов качеств, необходимых для самостоятельной жизни и социализации. <i>Исключите лишнее:</i>  А) преодоление оценочного подхода,  Б) навыки позитивного мышления,  В) изменение неадекватных убеждений,  Г) постановка адекватных целей.</p>	Г
		<p>21. Продемонстрируйте навыки проведения психологических тренингов. Что необходимо знать психологу-тренеру при разработке программы?  Психологу-тренеру при разработке программы необходимо составить портрет участников и знать .... участников тренинга (вставьте пропущенное слово).</p>	ожидания
		<p>22. Продемонстрируйте навыки определения и применения методов тренинга. О каком методе идет речь в данном определении?  ... .. проводится в группах, заставляет участников отойти от своих предрассудков и рассмотреть точки зрения и вклад других без прямой критики.</p>	мозговой штурм

		<p>23. Продемонстрируйте владение навыком проведения психологических тренингов для клиентов, направленных на расширение и укрепление внутренних ресурсов клиентов, а также на формирование и развитие у клиентов качеств, необходимых для самостоятельной жизни и социализации. Какова цель проведения на стадии подготовки упражнения «Путаница»: все берутся за руки, образуя цепочку; стоящий первым начинает двигаться под руками играющих, запутывая цепочку; ведущий, стоящий до этого спиной, должен распутать цепочку, не расцепляя руки участников.</p>	снятие напряжения
6	<p><b>ПК-5.3.4. Имеет навыки консультирования по вопросам психологических аспектов выбора и сопровождения карьеры, набора, отбора и расстановки кадров, аттестации, работы с кадровым резервом, повышения квалификации клиентов по вопросам психологии социальной работы, проведения занятий с клиентами по вопросам управления, эффективной организации труда, повышения квалификации</b></p>	<p>24. Продемонстрируйте навыки проведения занятий с клиентами по вопросам управления, эффективной организации труда. <i>Установите последовательность</i> реализации метода «Альпы» (при тайм-менеджменте), который включает в себя пять стадий:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Резервирование времени «про запас».</li> <li>2. Оценка длительности акций.</li> <li>3. Составление заданий дня.</li> <li>4. Принятие решений по приоритетным делам, сокращениям и перепоручению (делегирование).</li> <li>5. Последующий контроль – перенос невыполненных дел.</li> </ol> <p>25. Продемонстрируйте навыки проведения занятий с клиентами по вопросам управления, эффективной организации труда. <i>Установите последовательность</i> шагов техники контекстного планирования:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Составить список задач под каждый контекст.</li> </ol>	<p>3,2,1,4,5</p> <p>3,1,2</p>

		<p>2. При приближении контекста – просмотреть список соответствующих этому контексту задач.</p> <p>3. Выделить типовые личные контексты, наиболее актуальные для вашей повседневной жизни или рабочей деятельности (как правило, достаточно 5 – 7).</p>	
		<p>26. Продемонстрируйте навыки консультирования по вопросам психологических аспектов выбора и сопровождения карьеры, набора, отбора и расстановки кадров, аттестации, работы с кадровым резервом.</p> <p>Программа консультирования по вопросам карьеры состоит из трех этапов. <i>Установите последовательность</i> данных этапов:</p> <p>1) планирование карьеры и обсуждение стратегии карьерного роста сотрудника в целях реализации планов профессионального развития в организации или за ее пределами;</p> <p>2) определение отношения сотрудника к карьере, его профессиональной концепции, профессиональной направленности и мотивации, профессиональных ценностей, планов и целей;</p> <p>3) анализ текущей результативности труда, уровня профессиональной подготовленности, квалификации и определение степени их соответствия поставленным карьерным целям.</p>	2,3,1
		<p>27. Продемонстрируйте навыки консультирования по вопросам работы с кадровым резервом.</p> <p>Для успешного решения подготовки кадрового резерва необходимо:</p> <p>А) знать актуальные способности, профессиональные умения и личностные качества сотрудника,</p>	Г

		<p>Б) выявить потенциал и ресурсы для развития сотрудника,  В) создать информационную базу данных сотрудников,  Г) все ответы верны.</p>	
		<p>28. Продемонстрируйте навыки консультирования по вопросам повышения квалификации клиентов.  Для успешного выполнения задачи по обучению и развитию персонала консультант может использовать:  А) диагностику сотрудников (изучение особенностей и профессиональных умений),  Б) составление индивидуального плана обучения сотрудника,  В) осуществление политики обучения и развития персонала в компании,  Г) все ответы верны.</p>	Г
		<p>29. Продемонстрируйте навыки консультирования по вопросам психологических аспектов выбора и сопровождения карьеры, набора, отбора и расстановки кадров, аттестации, работы с кадровым резервом.  Выделите факторы, обуславливающие кризис профессионального роста (23-30 лет):  А) неудовлетворенность возможностями занимаемой должности и карьерой,  Б) потребность в дальнейшем повышении квалификации,  В) трудности профессиональной адаптации,  Г) несовпадение профессиональных ожиданий и реальной действительности.  <i>Выберите два верных варианта ответа.</i></p>	А,Б
7	<p><b>ПК-6.2.3. Умеет</b> разрабатывать программы психологических тренингов, деловых и ролевых игр с учетом конкретных задач подготовки клиентов; применять активные психологические методы</p>	<p>30. Продемонстрируйте умение разрабатывать программы психологических тренингов, деловых и ролевых игр с учетом конкретных задач подготовки клиентов.  Разработайте программу</p>	Г



	<p>обучения, в том числе проводить психологические тренинги, деловые и ролевые игры</p>	<p>тренинга стрессоустойчивости, направленного на изменение психической сферы человека, на изменение его поведения, совершенствование самосознания:  А) самостоятельное проведение отдельных этапов работы, упражнений и игр под наблюдением профессионала;  Б) участие в работе психокоррекционной группы с целью иллюстрации рассматриваемого теоретического материала (с обязательным разбором и обсуждением, комментариями);  В) наблюдение за работой тренера;  Г) упражнения, заимствованные из психоанализа, гештальт-терапии, психодрамы, арт-терапии, музыкотерапии, танцевальной терапии, телесной терапии и других направлений психологической коррекции.</p>	
		<p>31. Продемонстрируйте умение применять активные психологические методы обучения, в том числе проводить психологические тренинги, деловые и ролевые игры.</p> <p>Студентка перед экзаменом по английскому испытывала страх, неуверенность в своих знаниях, усталость. После применения техники НЛП стала полностью спокойна, волнение и страх ушли, появилась уверенность в своих силах. Это позволило хорошо сдать экзамен.</p> <p><i>Установите последовательность</i> прохождения этапов техники «интеграция якорей».</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выработка негативного условного рефлекса.</li> <li>2. Нахождение в личном опыте студента примера сдачи экзамена, который когда-то вызвал у него сильные негативные эмоции.</li> <li>3. Поиск в жизненном опыте</li> </ol>	<p>2,1,3,5,4,6</p>

		<p>студента эпизодов, сопровождавшихся высвобождением необходимых ему на экзамене позитивных эмоций.</p> <p>4. «Сшибка» позитивного и негативного условных раздражителей, при которой более сильный позитивный рефлекс тормозит, «гасит» негативный.</p> <p>5. Выработка позитивного условного рефлекса, который должен вызывать более сильные эмоции, чем негативный.</p> <p>6. Моделирование вероятной стрессовой ситуации в будущем с одновременным запуском при помощи тактильного раздражителя положительного условного рефлекса.</p>	
		<p>32. Продемонстрируйте умение применять активные психологические методы обучения, в том числе проводить психологические тренинги, деловые и ролевые игры. Перечислите параметры для подстройки: голосовой, телесный, ... (вставьте пропущенное слово).</p>	дыхание
		<p>33. Продемонстрируйте умение применять активные психологические методы обучения, в том числе проводить психологические тренинги, деловые и ролевые игры. Эффект ... – это существенное усиление или ослабление потенциала отдельных участников коллективного процесса.</p>	синергии
8	<p><b>ПК-6.3.3. Имеет навыки</b> разработки программ психологической помощи клиентам, в том числе с привлечением ресурсов из различных источников и проведения групповых и индивидуальных психологических занятий для клиентов (тренинги, дискуссии,</p>	<p>34. Продемонстрируйте навыки разработки программ психологической помощи клиентам, в том числе с привлечением ресурсов из различных источников и проведения групповых и индивидуальных психологических занятий для клиентов (тренинги, дискуссии,</p>	2,1,4,3

	<p>разбор ситуаций, ролевые и деловые игры и т. д.)</p>	<p>разбор ситуаций, ролевые и деловые игры и т. д.).</p> <p><i>Установите последовательность</i> алгоритма действий клиента при ожидании стресса:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формирование уверенности в себе.</li> <li>2. Нейтрализация излишнего волнения (медитация на дыхании, аутотренинг).</li> <li>3. Моделирование в сознании желаемого результата.</li> <li>4. Поиск ресурсов: объективных (составление плана по их получению); субъективных (поиск в прошлом и их «якорение»).</li> </ol>	
		<p>35. Продемонстрируйте навыки разработки программ психологической помощи клиентам, в том числе с привлечением ресурсов из различных источников и проведения групповых и индивидуальных психологических занятий для клиентов (тренинги, дискуссии, разбор ситуаций, ролевые и деловые игры и т. д.).</p> <p><i>Установите последовательность</i> алгоритма действий клиента при наступлении стресса:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формирование уверенности в себе.</li> <li>2. Каузальный анализ стресса с целью поиска ресурса для его преодоления.</li> <li>3. Нейтрализация избытка негативных эмоций (полное дыхание).</li> <li>4. Выполнение плана действий по выходу из стрессорной ситуации.</li> <li>5. Поиск ресурсов для преодоления стресса и составление оперативного плана действий.</li> </ol>	3,1,2,5,4
		<p>36. Продемонстрируйте навыки разработки программ психологической помощи</p>	деятельность

		<p>клиентам, в том числе с привлечением ресурсов из различных источников и проведения групповых и индивидуальных психологических занятий для клиентов (тренинги, дискуссии, разбор ситуаций, ролевые и деловые игры и т. д.).</p> <p>В содержании тренинга развития самосознания можно выделить следующие блоки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- блок, ориентированный на личностную сферу,</li> <li>- блок, ориентированный на общение,</li> <li>- блок, ориентированный на ... (вставьте пропущенное слово).</li> </ul>	
9	<p><b>ПК-7.2.4. Умеет</b> использовать разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы (игры, упражнения, тренинги)</p>	<p>37. Продемонстрируйте умение использовать разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы (игры, упражнения, тренинги).</p> <p>На какие критерии нужно опираться при выборе комплекса конкретных упражнений (игр, техник) для тренинга:</p> <p>А) соответствие упражнений основной цели занятия;</p> <p>Б) последовательность перехода от более простых упражнений к более сложным;</p> <p>В) возможность каждого принять участие во всех упражнениях и обсуждении их результатов;</p> <p>Г) все ответы верны.</p>	Г
		<p>38. Продемонстрируйте умение использовать разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы (игры, упражнения, тренинги).</p> <p><i>Установите последовательность</i> работы над программой и сценарием тренинга:</p> <p>1. Выбор общей логики тренингового процесса (исходя из представления о фазах коммуникации: установление контакта, содержательный обмен</p>	2,3,1

	<p>(информацией, чувствами, смыслами), завершение контакта).</p> <p>2. Подбор тем для отработки.</p> <p>3. Осознание той идеи человеческих отношений, которую тренер желает осуществить в своей работе.</p>	
	<p>39. Продемонстрируйте умение использовать разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы (игры, упражнения, тренинги).</p> <p>Какова цель упражнения «Предмет рассказывает о хозяине»? Каждый из участников берет в руки любой принадлежащий ему предмет и от лица этого предмета рассказывает о своем обладателе («Я – авторучка Марины, я у нее всего месяц, но за это время я узнала о ней...»). Другие «предметы» могут задать рассказчику любые вопросы о его хозяине.</p>	самораскрытие участника
	<p>40. Продемонстрируйте умение использовать разные формы и методы психологического просвещения, в том числе активные методы (игры, упражнения, тренинги).</p> <p>Упражнение «Маятник». Двое участников встают лицом друг к другу, третий стоит между ними, закрыв лицо и расслабившись. Первые двое, положив руки ему на плечи, начинают раскачивать его, постепенно увеличивая амплитуду колебаний.</p> <p>Какова цель данного упражнения?</p>	создание обстановки взаимного доверия

### **Курсовая работа**

Подготовка и написание курсовой работы представлены в методических рекомендациях по написанию курсовых работ.

### **3. Описание показателей и критериев оценивания индикаторов достижения компетенций, описание шкал оценивания**

Показатель оценивания – описание оцениваемых основных параметров процесса или результата деятельности.

Критерий оценивания – признак, на основании которого проводится оценка по показателю.

Шкала оценивания – порядок преобразования оцениваемых параметров процесса или результата деятельности в баллы.

Показатели, критерии и шкала оценивания заданий текущего контроля приведены в таблице 3.

Т а б л и ц а 3

№ п/п	Материалы необходимые для оценки знаний, умений и навыков	Показатель оценивания	Критерии оценивания	Шкала оценивания
1	Тестовые задания	Правильность ответа	Получен правильный ответ на вопрос	2
			Получен неправильный ответ на вопрос	0
		<b>Итого максимальное количество баллов за тестовое задание</b>		
<b>ИТОГО максимальное количество баллов</b>				<b>70</b>

Тестовое задание текущего контроля содержит 35 вопросов и оценивается по процедуре оценивания таблицы 3.1. За каждый правильный ответ студент получает 2 балла.

#### 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания индикаторов достижения компетенций

Процедура оценивания индикаторов достижения компетенций представлена в таблицах 4.

#### Формирование рейтинговой оценки по дисциплине

Т а б л и ц а 4.1

Вид контроля	Наименование учебной деятельности	Максимальное количество баллов	Примечание
1 Текущий контроль	Тестовые задания	70	Количество баллов определяется в соответствии с таблицей 3.1. Допуск к зачету $\geq 50$ баллов
<b>ИТОГО</b>		<b>70</b>	
2 Промежуточная аттестация*	Зачет	30	– получены полные ответы на вопросы – 25-30 баллов; – получены достаточно полные ответы на вопросы – 20-24 балла;

Вид контроля	Наименование учебной деятельности	Максимальное количество баллов	Примечание
			– получены неполные ответы на вопросы или часть вопросов – 11-19 баллов; – не получены ответы на вопросы или вопросы не раскрыты – 0 -10 баллов.
<b>ИТОГО</b>		<b>100</b>	
<b>3. Итоговая оценка</b>		<b>«Зачтено» - 60 -100 баллов</b> <b>«Не зачтено» - менее 59 баллов (вкл.)</b>	

\*Обучающиеся имеют возможность пройти зачетный тест в Центре тестирования.

Процедура проведения зачета осуществляется в форме тестовых заданий в электронно-образовательной среде вуза.

### Формирование рейтинговой оценки выполнения курсовой работы

Т а б л и ц а 4.2

Вид контроля	Материалы, необходимые для оценивания	Максимальное количество баллов в процессе оценивания	Процедура оценивания
1. Текущий контроль	Курсовая работа	70	Количество баллов определяется в соответствии с таблицей 3.2 Допуск к защите курсового проекта/работы > 45 баллов
2. Промежуточная аттестация	Вопросы к защите курсовой работы	30	– получены полные ответы на вопросы – 25...30 баллов; – получены достаточно полные ответы на вопросы – 20...24 балла; – получены неполные ответы на вопросы или часть вопросов – 11...19 баллов; – не получены ответы на вопросы или вопросы не раскрыты – 0...10 баллов.
<b>ИТОГО</b>		<b>100</b>	
<b>3. Итоговая оценка</b>	<b>«Отлично» – 86 – 100 баллов</b> <b>«Хорошо» – 75 – 85 баллов</b>		

<b>Вид контроля</b>	<b>Материалы, необходимые для оценивания</b>	<b>Максимальное количество баллов в процессе оценивания</b>	<b>Процедура оценивания</b>
	«Удовлетворительно» – 60 – 74 баллов «Неудовлетворительно» – менее 59 баллов (вкл.)		

Процедура защиты и оценивания курсовой работы приведены в Методических указаниях по выполнению курсовой работы.

Разработчик оценочных материалов,  
*профессор кафедры*  
*«Прикладная психология»*

*М.А. Бендюков*

08 февраля 2024 г.