

**Приложение ПССЗ по специальности 40.02.01 Право и организация социального обеспечения
2023-2024 уч.г.: Комплект контрольно-оценочных средств МДК 01.02
Психология социально-правовой деятельности**

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«АЛЕКСЕЕВСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**

**Комплект
контрольно-оценочных средств**

по МДК

01.02 Психология социально-правовой деятельности

для специальности

40.02.01 Право и организация социального обеспечения

Комплект контрольно-оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 40.02.01 Право и организация социального обеспечения, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 508 от 12 мая 2014 года, с учетом профессионального стандарта «Специалист по организации назначения и выплаты пенсии», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 28 октября 2015 года № 785н и профессионального стандарта «Специалист по организации и установлению выплат социального характера», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 28 октября 2015 года № 787н.

Составитель:

Афанасьева О.А., преподаватель ОГАОУ «Алексеевский колледж»

1. Паспорт комплекта оценочных средств

1.1 Область применения комплекта оценочных средств

Контрольно-оценочные средства (КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу МДК 01.02 Психология социально-правовой деятельности.

КОС включают контрольные материалы для проведения промежуточной аттестации в форме экзамена.

КОС разработан на основании рабочей программы МДК 01.02 Психология социально-правовой деятельности.

1.2. Цели и задачи МДК – требования к результатам освоения МДК

С целью овладения указанным видом профессиональной деятельности и соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения МДК должен:

уметь:

У1 объяснять сущность психических процессов и их изменений у инвалидов и лиц пожилого возраста;

У2 правильно организовать психологический контакт с клиентами (потребителями услуг);

У3 давать психологическую характеристику личности, применять приёмы делового общения и правила культуры поведения;

У4 следовать этическим правилам, нормам и принципам в профессиональной деятельности.

знать:

З1 основные понятия общей психологии, сущность психических процессов;

З2 основы психологии личности;

З3 современные представления о личности, ее структуре и возрастных изменениях;

З4 особенности психологии инвалидов и лиц пожилого возраста;

З5 основные правила профессиональной этики и приемы делового общения в коллективе.

Перечень знаний и умений в соответствии с профессиональными стандартами «Специалист по организации назначения и выплаты пенсии», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 28 октября 2015 г. № 785н и «Специалист по организации и установлению выплат социального характера», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 28 октября 2015 г. № 787н., которые актуализируются при изучении междисциплинарного курса:

1) взаимодействовать с другими структурными подразделениями;

2) применять способы и методы разрешения конфликтов;

3) основы этики делового общения и межкультурной коммуникации;

4) основы психологии и межличностного общения.

1.3. Планируемые личностные результаты освоения рабочей программы

ЛР 1. Осознающий себя гражданином и защитником великой страны.

ЛР 2. Проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций.

ЛР 3. Соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих.

ЛР 4. Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа».

ЛР 6. Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 7. Осознающий приоритетную ценность личности человека; уважающий собственную и чужую уникальность в различных ситуациях, во всех формах и видах деятельности.

ЛР 8. Проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, профессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства.

ЛР 9. Соблюдающий и пропагандирующий правила здорового и безопасного образа жизни, спорта; предупреждающий либо преодолевающий зависимости от алкоголя, табака, психоактивных веществ, азартных игр и т.д. Сохраняющий психологическую устойчивость в ситуативно сложных или стремительно меняющихся ситуациях.

ЛР 12. Принимающий семейные ценности, готовый к созданию семьи и воспитанию детей; демонстрирующий неприятие насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания.

1.4. Количество часов на освоение рабочей программы МДК:

максимальной учебной нагрузки обучающегося - 108 часов, в том числе: аудиторной учебной работы обучающегося - 72 часа, из них в форме практической подготовки – 108 часов; практических занятий - 18 часов; внеаудиторной (самостоятельной) учебной работы обучающегося - 28 часов; консультаций - 8 часов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ МДК

Результатом освоения МДК является овладение обучающимися видом профессиональной деятельности - Обеспечение реализации прав граждан в сфере пенсионного обеспечения и социальной защиты, в том числе профессиональными компетенциями (ПК):

| Код | Наименование результата обучения |
|--------|--|
| ОК 1. | Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. |
| ОК 3. | Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. |
| ОК 4. | Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. |
| ОК 5. | Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. |
| ОК 6. | Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. |
| ОК 7. | Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий. |
| ОК 9. | Ориентироваться в условиях постоянного изменения правовой базы. |
| ОК 11. | Соблюдать деловой этикет, культуру и психологические основы общения, нормы и правила поведения. |
| ОК 12. | Проявлять нетерпимость к коррупционному поведению. |
| ПК 1.1 | Осуществлять профессиональное толкование нормативных правовых актов для реализации прав граждан в сфере пенсионного обеспечения и социальной защиты. |
| ПК 1.2 | Осуществлять прием граждан по вопросам пенсионного обеспечения и социальной защиты. |
| ПК 1.3 | Рассматривать пакет документов для назначения пенсий, пособий, компенсаций, других выплат, а также мер социальной поддержки отдельным категориям граждан, нуждающимся в социальной защите. |
| ПК 1.4 | Осуществлять установление (назначение, перерасчет, перевод), индексацию и корректировку пенсий, назначение пособий, компенсаций и других социальных выплат, используя информационно-компьютерные технологии. |
| ПК 1.5 | Осуществлять формирование и хранение дел получателей пенсий, пособий и других социальных выплат. |

| | |
|--------|---|
| ПК 1.6 | Консультировать граждан и представителей юридических лиц по вопросам пенсионного обеспечения и социальной защиты. |
|--------|---|

1.3 Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

| Наименование тем | Коды умений (У), знаний (З), личностных результатов (ЛР), формированию которых способствует элемент программы | Средства контроля и оценки результатов обучения в рамках текущей аттестации (номер задания) | Средства контроля и оценки результатов обучения в рамках промежуточной аттестации (номер задания/контрольного вопроса/ экзаменационного билета) |
|---|---|--|--|
| Раздел 1 Введение в психологию. | | | |
| Тема 1.1 Предмет и содержание психологии как науки. | ОК1 У2 З1 ЛР 4 ЛР 7 | КВ № 1 КВ № 2 | КВ № 1 КВ № 2 |
| Тема 1.2. Психические процессы. Эмоционально-волевая сфера. | ОК1 ПК 1.2 У1 У2 З1 ЛР 7 | КВ № 3 КВ № 11 | КВ № 3 КВ № 11 |
| Тема 1.3. Эмоциональные состояния. | ОК1 ПК 1.2 У1 У2 З1 ЛР 7 ЛР 9 | КВ № 4 КВ № 5 КВ № 6 КВ № 7 | КВ № 4 КВ № 5 КВ № 6 КВ № 7 |
| Тема 1.4. Стресс и управление эмоциональным состоянием. | ОК3 ОК4 ОК9 ПК 1.2 У1 У2 З1 ЛР 7 ЛР 9 | КВ № 8 КВ № 9 КВ № 10 | КВ № 8 КВ № 9 КВ № 10 |

| | | | |
|---|---|-------------------------------|-------------------------------|
| Тема 1.5. Индивидуально-психологические свойства личности. Темперамент. | ОК1 ПК 1.2 У3 З1 ЛР 7 | КВ № 15 КВ № 16 ПЗ № 7 | КВ № 15 КВ № 16 |
| Тема 1.6. Индивидуально-психологические свойства личности. Характер. | ОК1 ПК 1.2 У3 З1 ЛР 7 | КВ № 17 | КВ № 17 |
| Раздел 2 Основы психологии личности. | | | |
| Тема 2.1. Личность, ее структура и возрастные изменения. | ОК1 ОК4 ПК 1.2 У3 З1 З2 З3 ЛР 2 ЛР 3 ЛР 7 | КВ № 12 КВ № 13 | КВ № 12 КВ № 13 |
| Тема 2.2 Я-концепция личности. | ОК1 ОК4 ПК 1.2 У3 З1 З2 З3 ЛР 7 ЛР 12 | КВ № 14 КВ № 53 | КВ № 14 КВ № 53 |
| Тема 2.3. Социализация личности. | ОК1 ОК3 ОК4 ОК5 ОК7 ПК 1.2 У2 З1 З2 ЛР 2 ЛР 3 ЛР 4 ЛР 7 | КВ № 54 | КВ № 54 |
| Тема 2.4. Личность и деятельность. | ОК1 ПК 1.2 ПК 1.6 У2 У3 З2 | КВ № 18 КВ № 19 КВ № 20 | КВ № 18 КВ № 19 КВ № 20 |

| | | | |
|---|---|--|--|
| | ЛР 4 ЛР 7 | | |
| Тема 2.5. Роли и ролевые ожидания. | ОК1 ПК 1.2 ПК 1.6 У2 У3 З2 ЛР 7 | КВ № 21 КВ № 22 ПЗ № 6 ТЗ № 4 | КВ № 21 КВ № 22 |
| Тема 2.6. Сущность и типы конфликтов. | ОК3 ОК3 ОК6 ПК 1.2 У2 З2 ЛР 7 ЛР 8 | КВ № 23 КВ № 24 ПЗ № 8 | КВ № 23 КВ № 24 |
| Тема 2.7. Управление конфликтами | ОК3 ОК3 ОК6 ПК 1.2 У2 З2 ЛР 7 ЛР 8 ЛР 9 | КВ № 25 КВ № 26 ПЗ № 8 ТЗ № 6 | КВ № 25 КВ № 26 |
| Раздел 3 Особенности психологии инвалидов и лиц пожилого возраста. | | | |
| Тема 3.1. Социально-психологические проблемы инвалидов. | ОК1 ОК4 ПК 1.1 У2 У3 З4 ЛР 2 ЛР 7 ЛР 8 | КВ № 48 КВ № 49 КВ № 44 КВ № 45 | КВ № 48 КВ № 49 КВ № 44 КВ № 45 |
| Тема 3.2. Социальные проблемы пожилых людей. | ОК1 ОК4 ПК 1.1 У2 У3 З4 ЛР 6 ЛР 7 ЛР 12 | КВ № 46 КВ № 47 | КВ № 46 КВ № 47 |

| | | | |
|---|--|-------------------------------|-------------------------------|
| Тема 3.3. Социальная терапия в работе с пожилыми людьми и инвалидами. | ОК1 ОК4 ПК 1.2 У2 У3 34 ЛР 7 ЛР 8 ЛР 9 | КВ № 50 КВ № 51 КВ № 52 | КВ № 50 КВ № 51 КВ № 52 |
| Раздел 4 Психологические особенности общения | | | |
| Тема 4.1. Характеристика процесса общения | ОК1 ОК11 ПК 1.2 ПК 1.6 У2 У3 35 ЛР 2 ЛР 7 | КВ № 27 КВ № 28 ТЗ № 1 | КВ № 27 КВ № 28 |
| Тема 4.2. Коммуникативная сторона общения | ОК1 ОК11 ПК 1.2 ПК 1.6 У2 У3 35 ЛР 2 ЛР 7 | КВ № 29 КВ № 30 ТЗ № 2 | КВ № 29 КВ № 30 |
| Тема 4.3. Средства общения | ОК1 ОК11 ПК 1.2 ПК 1.6 У2 У3 35 ЛР 2 | КВ № 31 ТЗ № 2 | КВ № 31 |
| Тема 4.4 Интерактивная сторона общения. | ОК1 ОК7 ОК11 ПК 1.2 ПК 1.6 У2 У3 35 ЛР 2 ЛР 3 ЛР 7 | КВ № 32 ПЗ № 3 | КВ № 32 |

| | | | |
|---|---|--|--------------------|
| Тема 4.5. Механизмы восприятия в межгрупповом общении. | ОК1 ОК11 ПК 1.2 ПК 1.6 У2 У3 35 ЛР 3 ЛР 7 ЛР 8 | КВ № 33 КВ № 34 | КВ № 33 КВ № 34 |
| Тема 4.6. Механизмы восприятия в межличностном общении. | ОК1 ОК11 ПК 1.2 ПК 1.6 У2 У3 35 ЛР 3 ЛР 7 ЛР 8 | КВ № 34 КВ № 35 ПЗ № 4 ТЗ № 3 | КВ № 34 КВ № 35 |
| Тема 4.7. Особенности делового общения. | ОК1 ОК11 ПК 1.2 ПК 1.6 У2 У3 У4 35 ЛР 2 ЛР 7 | КВ № 36 КВ № 37 ПЗ № 1 ПЗ № 2 | КВ № 36 КВ № 37 |
| Тема 4.8. Этапы делового общения. | ОК1 ОК11 ПК 1.2 ПК 1.6 У2 У3 У4 35 ЛР 2 ЛР 4 ЛР 7 | КВ № 38 КВ № 39 ТЗ № 5 | КВ № 38 КВ № 39 |
| Раздел 5 Профессиональная этика. | | | |
| Тема 5.1. Понятие и принципы профессиональной этики. | ОК1 ОК11 ОК12 ПК 1.2 ПК 1.6 У2 У3 У4 | КВ № 40 КВ № 41 | КВ № 40 КВ № 41 |

| | | | |
|---|---|--------------------|--------------------|
| | 35 ЛР 1 ЛР 2 ЛР 3 ЛР 4 | | |
| Тема 5.2. Этикет и культура поведения. | ОК1 ОК11 ПК 1.2 ПК 1.6 У2 У3 У4 35 ЛР 2 ЛР 7 | КВ № 55 | КВ № 55 |
| Тема 5.3. Профессионально значимые качества личности юриста. | ОК1 ОК11 ОК12 ПК 1.2 ПК 1.6 У2 У3 У4 35 ЛР 1 ЛР 2 ЛР 3 ЛР 4 | КВ № 42 КВ № 43 | КВ № 42 КВ № 43 |

2. Комплект оценочных средств для текущей аттестации

2.1. Практические задания (ПЗ)

ПЗ № 1.

Каждому из психологических приемов формирования аттракции, обозначенных цифрами, подберите определение, обозначенное буквой:

- 1) «имя собственное»;
 - 2) «зеркало отношений»;
 - 3) «золотые слова»;
 - 4) «терпеливый слушатель»;
 - 5) «личная жизнь»;
 - б) «обратная связь».
- а) обращайтесь к человеку по имени (или имени и отчеству), желательно начинать каждую третью фразу с имени партнера, стараться не использовать безличных оборотов;
 - б) говорите комплименты и формулы вежливости, улыбайтесь;
 - в) говорите о том, что интересно вашему партнеру, искренне интересуйтесь его делами, можно рассказать о себе подходящий к общей теме разговора случай, но не будьте назойливым и навязчивым;
 - г) используйте приемы эффективного слушания;

- д) стоит постоянно давать партнеру «обратную связь», то есть говорить или показывать ваше отношение к конкретному вопросу или позиции;
- е) демонстрируйте такое отношение к партнеру, которое вам было бы желательно иметь с его стороны, ведите себя так, как будто установлению желательных отношений уже ничто не мешает.

ПЗ № 2.

К каждому из пронумерованных приемов эффективного слушания и понимания найдите соответствующее определение, обозначенное буквой:

- 1. нерефлексивное слушание;
 - 2. выяснение;
 - 3. перефразирование;
 - 4. резюмирование;
 - 5. отражение (маскировка) чувств.
- а) краткий пересказ основных мыслей и чувств говорящего, особенно при длительных переговорах, беседах;
 - б) собственная формулировка для проверки точности понимания;
 - в) эмоциональная реакция, высказывание по поводу чувств или состояний партнера, основанное на понимании несловесных сигналов;
 - г) прямое обращение за уточнениями;
 - д) максимальное сосредоточение на речи собеседника при минимальном вмешательстве в нее, внимательное молчание.

ПЗ № 3.

Проанализируйте предложенные ситуации с помощью транзактного анализа.

Определите какие позиции занимают собеседники – позиция Родителя ругающего, позиция Родителя заботливого, позиция Взрослого, позиция Ребенка послушного, позиция Ребенка капризного.

Ситуация 1.

1 собеседник: «Сколько раз говорить, что сведения в налоговую инспекцию должны подаваться своевременно».

2 собеседник: «Очень сожалею, закрутился, столько всяких срочных дел, но завтра будет все подготовлено».

Ситуация 2.

1 собеседник: «Мне не звонили из хозяйственного отдела?»

2 собеседник: «Реже надо устраивать перекуры, тогда не будет вопросов!»

Ситуация 3.

1 собеседник: «Я просто не знаю, что мне делать».

2 собеседник: «Не все так плохо как кажется, не расстраивайся».

Ситуация 4.

1 собеседник: «Почему всегда я должен выполнять эту работу?»

2 собеседник: «Это входит в ваши обязанности. Прочитайте должностную инструкцию».

Ситуация 5.

1 собеседник: «Что такое? На каком основании вы наложили на меня штраф?»

2 собеседник: «Давайте разберемся (достаёт документы и поясняет причину наложения штрафа)».

ПЗ № 4.

В данном задании дано описание различных эффектов и механизмов социального восприятия. ***Определите, какие из представленных характеристик указывают на следующие явления:***

- А) стереотипы;
- Б) эффект «проецирования»;

- В) эффект «первого впечатления»;
- Г) эффект «последней информации»;
- Д) эмпатия;
- Е) фактор привлекательности
 - 1. Тенденция формировать некий устойчивый образ другого человека на основе его принадлежности к какой-либо группе.
 - 2. Когда у человека замечательное расположение духа, все окружающие кажутся ему милейшими людьми.
 - 3. Стремление человека эмоционально откликнуться на проблемы другого. В этом случае ситуация не столько продумывается, сколько прочувствуется.
 - 4. Последний по времени поступок может существенно изменить мнение людей об этом человеке.
 - 5. «Красота производит совершенные чудеса. Все душевные недостатки в красавице вместо того, чтобы произвести отвращение, становятся как-то необыкновенно привлекательны» (Н.В.Гоголь. «Невский проспект»).
 - 6. Первоначальное впечатление во многом определяет наше отношение к другому человеку.

ПЗ № 5.

Проанализируйте представленные ниже невербальные аспекты поведения собеседника.

Представьте себя в роли говорящего. Проставьте букву П (положительный) для тех поведенческих актов, которые вы используете для того, чтобы привлечь к себе внимание слушателя, и Н («негативный») — для тех, которые, по вашему мнению, обычно мешают вас слушать.

- 1. Улыбка
- 2. Кивок головой
- 3. Корпус сидящего слегка наклонен вперед
- 4. Наморщенный лоб
- 5. Взгляд мимо слушателя
- 6. Зрительный контакт
- 7. Сердитый вид (нахмуренные брови)
- 8. Скрещенные на груди руки
- 9. Постукивание пальцами
- 10. Взгляд, направленный прямо на слушателя

ПЗ № 6.

К каждому из пронумерованных видов ролей найдите соответствующее определение, обозначенное буквой:

- 1. диффузная роль;
- 2. латентная роль;
- 3. активная роль;
- 4. приписанная роль;
- 5. достигнутая роль;
- 6. навязываемая роль.
 - а) роль, которая проявляется в данный момент;
 - б) роль, которая автоматически наделяется человеку согласно его полу, возрасту;
 - в) роль, которая достается человеку на основе приложения личных усилий;
 - г) роль, которую человек не принимает;
 - д) роль, которая не проявляется в данный момент.
 - е) роль, которая не имеет четких границ.

ПЗ № 7.

Определение типа темперамента.

Сгруппируйте приведенные ниже признаки поведения школьников по принадлежности к темпераментам с учетом их характеристики.

1. Подвижен, находчив, легко привыкает к новой обстановке, остроумен в общении со сверстниками, легко устанавливает дружеские отношения. Через 2-3 недели после его появления в классе в нем трудно узнать новичка.
2. Импульсивен, склонен к аффективным состояниям, недостаточно гибок во взаимоотношениях со сверстниками.
3. Трудно переключается с одной работы на другую и приспосабливается к меняющимся обстоятельствам. С трудом устанавливает отношения с новыми людьми, спокоен.
4. Легко теряется при изменении обстоятельств, подвержен стрессовым состояниям. Так, спрошенный на уроке в присутствии завуча, начал говорить слабым голосом, потом осекся и в целом ответить на вопрос не смог, хотя, как выяснилось, материал знал.
5. Экспрессивен, по внешнему виду легко угадать его отношение к событию и настроение, которое чаще бывает бодрым. Расстраивается ненадолго.
6. Очень чувствителен. Это касается и малейших неприятностей. Долго переживает замечания учителя, неудачи легко вызывают слезы.
7. Экспрессивность низкая, по внешнему виду трудно судить о настроении и отношении к событиям; может показаться, что он на уроке равнодушен к изучаемому материалу. Его трудно рассмешить и вывести из себя.
8. Проявляет высокую работоспособность, надолго сосредотачивается на кропотливом деле, не спеша его выполняет, терпелив.
9. Задумчив, мечтателен, к подвижным и шумным играм не тяготеет, в себе неуверен, в коллективе класса пассивен, от выступлений перед товарищами отказывается.
10. Характеризуется боевым настроением, в отношениях с товарищами слишком прямолинеен.

ПЗ № 8.

Прочитайте приведенные ниже утверждения. ***Определите, какие из них характеризуют конструктивное разрешение конфликта, а какие - деструктивное разрешение конфликта в организации:***

1. конкурентные отношения между людьми;
2. приобретение опыта сотрудничества;
3. осознание чувства причастности к решению важных проблем;
4. люди перестают рассматривать наличие разногласий как «зло», всегда приводящее к негативным последствиям;
5. отсутствие стремления к добрым взаимоотношениям;
6. убеждение, что «победа» в конфликте важнее, чем решение проблемы;
7. возможность открыто высказывать свою точку зрения, отличную от мнения других;
8. улучшение отношений между людьми;
9. представление о своей позиции как об исключительно положительной, о позиции оппонента – только как об отрицательной;
10. разрешение противоречий;
11. полное прекращение взаимодействий с противоположной стороной, препятствующее решению производственных задач;
12. совместно принятое решение быстрее и лучше претворяется в жизнь.

2.2. Тестовые задания (ТЗ)

ТЗ № 1

1. Процесс двустороннего обмена информацией:
 - а) коммуникация
 - б) интеракция
 - в) установка
 - г) перцепция
 - д) идентификация
 - е) эмпатия
2. Процесс восприятия и понимания людьми друг друга в процессе общения:
 - а) коммуникация
 - б) интеракция
 - в) установка
 - г) перцепция
 - д) идентификация
 - е) эмпатия
3. Общение, которое определено формальной вежливостью, сопровождается определенными правилами и церемониями:
 - а) «контакт масок»
 - б) формально-ролевое
 - в) светское
 - г) манипулятивное
 - д) духовное
 - е) деловое
4. Процесс взаимодействия в общении:
 - а) коммуникация
 - б) интеракция
 - в) установка
 - г) перцепция
 - д) идентификация
 - е) эмпатия
5. Общение, при котором раскрываются личностные особенности человека, характеризующееся взаимопониманием и доверием между людьми:
 - а) «контакт масок»
 - б) формально-ролевое
 - в) светское
 - г) манипулятивное
 - д) духовное
 - е) деловое
6. Общение, направленное на получение односторонней выгоды от собеседования:
 - а) «контакт масок»
 - б) формально-ролевое
 - в) светское
 - г) манипулятивное
 - д) духовное
 - е) деловое
7. Общение, в котором содержание определяется социальными или профессиональными ролями партнеров:
 - а) «контакт масок»
 - б) формально-ролевое
 - в) светское
 - г) манипулятивное
 - д) духовное
 - е) деловое
8. Функция общения, которая подразумевает получение пользы в процессе общения:
 - а) формирующая
 - б) подтверждающая
 - в) межличностная
 - г) прагматическая
 - д) внутриличностная
9. Функция общения, с помощью которой человек устанавливает отношения с другими людьми на разных уровнях – от личностных до деловых:
 - а) формирующая
 - б) подтверждающая
 - в) межличностная (организация и поддержание межличностных отношений)
 - г) прагматическая
 - д) внутриличностная

ТЗ № 2.

1. Движение мышц лица, отражающие внутреннее эмоциональное состояние, способно дать истинную информацию о том, что переживает человек:
 - а) пантомимика
 - б) жесты
 - г) мимика
 - д) эмоции
2. К невербальным средствам относятся (перечислите)::
 - а) все движения тела
 - б) тактильные воздействия
 - г) расположение собеседников в пространстве
 - д) устная речь

3. Процесс двустороннего обмена информацией:
 - а) коммуникация
 - б) интеракция
 - в) установка
 - г) перцепция
 - д) идентификация
 - е) эмпатия
4. Вид коммуникации, направленный на решение деловых, производственных вопросов:
 - а) горизонтальные
 - б) формальные
 - в) вертикальные
 - г) неформальные
 - д) устные
5. Психологические препятствия на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению:
 - а) фактор превосходства
 - б) эффект проецирования
 - в) установка
 - г) коммуникативные барьеры
 - д) идентификация
 - е) стереотипы
6. Способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми:
 - а) эффект ореола
 - б) эффект проецирования
 - в) установка
 - г) коммуникативные барьеры
 - д) идентификация
 - е) коммуникативная компетентность
7. Виды коммуникации между начальством и подчиненными:
 - а) неформальные
 - б) референтные
 - в) ситуативные
 - г) вертикальные
 - д) формальные
 - е) горизонтальные
8. Пространственная зона, которая обычно соблюдается во время официальных встреч в кабинетах, преподавательских и других служебных помещениях, как правило, с теми, которых не очень хорошо знают:
 - а) личная
 - б) социальная
 - г) публичная
 - д) интимная

ТЗ № 3.

1. Процесс восприятия и понимания людьми друг друга в процессе общения:
 - а) коммуникация
 - б) интеракция
 - в) установка
 - г) перцепция
 - д) идентификация
 - е) эмпатия
2. Неосознанная готовность воспринимать человека привычным образом без полного анализа конкретной ситуации:
 - а) стереотипы
 - б) аттракция
 - в) установка
 - г) восприятие
 - д) идентификация
 - е) эмпатия
3. Эффект восприятия, который проявляется в том, что первоначальное отношение к какой-то одной стороне личности распространяется на весь образ человека:
 - а) эффект ореола
 - б) эффект проецирования
 - в) установка
 - г) эффект первого впечатления
 - д) эффект последнего впечатления
 - е) фактор привлекательности
4. Понимание на уровне чувств, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека:
 - а) рефлексия
 - б) эмпатия
 - в) фактор привлекательности
 - г) идентификация
 - д) фактор превосходства
5. Осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению:
 - а) стереотипы
 - б) рефлексия
 - в) установка
 - г) восприятие
 - д) идентификация
 - е) эмпатия

6. Отождествление себя с другим человеком, помогающее понять его мысли, поступки, действия:
- | | |
|---------------|------------------|
| а) стереотипы | г) восприятие |
| б) аттракция | д) идентификация |
| в) установка | е) эмпатия |
7. Эффект восприятия, который проявляется в том, что другому человеку приписываются собственные качества и эмоциональные состояния:
- | | |
|-------------------------|----------------------------------|
| а) эффект ореола | г) эффект первого впечатления |
| б) эффект проецирования | д) эффект последнего впечатления |
| в) установка | е) фактор привлекательности |
8. Привычные, упрощенные представления о другой группе людей, о которой мы сами располагаем малой информацией:
- | | |
|------------------|---------------|
| а) эмпатия | г) рефлексия |
| б) установка | д) стереотипы |
| в) идентификация | е) интеракция |

ТЗ № 4.

1. Положение человека в системе межличностных отношений
- | | |
|----------------|----------------------|
| а) лидерство | г) социальная роль |
| б) руководство | д) социальный статус |
2. Выявляет противоречивые требования, предъявляемые к носителям одной роли разными социальными группами
- | | |
|---------------------------|-------------------------------|
| а) внутриролевой конфликт | г) личностно-ролевой конфликт |
| б) межролевой конфликт | д) взаимовлияние |
3. Структура роли не включает элемент (исключите лишнее):
- | | |
|-----------------------|--|
| а) описания поведения | г) оценки исполнения предписанной роли |
| б) предписания | д) характеристика роли |
4. Конфликты, вызываемые тем, что индивиду одновременно приходится исполнять слишком много различных ролей и поэтому он не в состоянии отвечать всем требованиям этих ролей, либо потому, что для этого у него нет достаточно времени и физических возможностей, либо различные роли предъявляют ему несовместимые требования
- | | |
|---------------------------|-------------------------------|
| а) внутриролевой конфликт | г) личностно-ролевой конфликт |
| б) межролевой конфликт | д) взаимовлияние |
5. Социальная функция личности, соответствующий принятым нормам способ поведения людей в зависимости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений:
- | | |
|----------------------|---------------------|
| а) социальная роль | г) ролевые ожидания |
| б) социальный статус | д) ролевой конфликт |

ТЗ № 5

1. Воздействие на другого человека, которое предполагает стремление заставить человека вести себя вопреки его желанию и убеждениям:
- | | |
|----------------------|-------------------|
| а) принуждение | г) конфронтация |
| б) косвенное общение | д) убеждение |
| в) внушение | е) прямое общение |
2. Методы, которые помогают создать доброжелательную атмосферу при общении (перечислите):
- | | |
|----------------------|-------------------|
| а) принуждение | г) улыбка |
| б) активное слушание | д) убеждение |
| в) комплименты | е) прямое общение |
6. Воздействие на веру другого человека, основывающееся на личном обаянии, деловом авторитете, интеллектуальном или волевом превосходстве::

- а) принуждение
 - б) косвенное общение
 - в) внушение
 - г) конфронтация
 - д) убеждение
 - е) прямое общение
4. Коммуникационный эффект, который создает естественную паузу для отдыха, сближает и настраивает людей на доброжелательный лад:
- а) эффект аргументации
 - б) эффект ореола
 - в) эффект релаксации
 - г) эффект первых фраз
 - д) эффект художественной выразительности
 - е) эффект интонаций и пауз
5. На каком этапе делового общения происходит выбор стратегии и тактики поведения:
- а) установление контакта
 - б) обсуждение проблемы
 - в) выход из контакта
 - г) принятие решения
 - д) ориентирование в ситуации
6. Коммуникационный эффект, который закрепляет или корректирует первоначальное впечатление у людей, в нем должна быть сосредоточена интересная информация:
- а) эффект аргументации
 - б) эффект ореола
 - в) эффект релаксации
 - г) эффект первых фраз
 - д) эффект художественной выразительности
 - е) эффект интонаций и пауз
7. На каком этапе делового общения необходимо проявить умение слушать и убеждать:
- а) установление контакта
 - б) обсуждение проблемы
 - в) выход из контакта
 - г) принятие решения
 - д) ориентирование в ситуации
- а) эффект аргументации
 - б) эффект ореола
 - в) эффект релаксации
 - г) эффект первых фраз
 - д) эффект художественной выразительности
 - е) эффект интонаций и пауз
8. Коммуникационный эффект, который заключается в грамотном построении предложений, использовании метафор, афоризмов:
- а) эффект аргументации
 - б) эффект ореола
 - в) эффект релаксации
 - г) эффект первых фраз
 - д) эффект художественной выразительности
 - е) эффект интонаций и пауз

ТЗ № 6.

1. Нарастание конфликта это:
- а) кульминация
 - б) инцидент
 - в) зона разногласий
 - г) эскалация
 - д) разрешение конфликта
 - е) предконфликтная ситуация
2. Конфликты, которые приводят к негативным, разрушительным действиям, снижают эффективность работы группы:
- а) по вертикали
 - б) внутриличностные
 - в) деструктивные
 - г) по горизонтали
 - д) межличностные
 - е) конструктивные
4. В каком стиле поведения при конфликте стороны пытаются урегулировать разногласия, идя на взаимные уступки:
- а) конкуренция
 - б) сотрудничество
 - в) компромисс
 - г) приспособление
 - д) игнорирование
5. Конфликт, который выводит организацию на новый уровень:
- а) деструктивный
 - б) горизонтальный
 - в) вертикальный
 - г) конструктивный
 - в) межгрупповой
6. В процессе развития конфликтов выделяют несколько стадий. Завязка конфликта это:
- а) кульминация
 - б) инцидент
 - г) эскалация
 - д) разрешение конфликта

- КВ № 34. Психологические эффекты восприятия.
- КВ № 35. Механизмы восприятия в межличностном общении: идентификация, эмпатия, рефлексия.
- КВ № 36. Понятие, виды, принципы делового общения.
- КВ № 37. Методы влияния и воздействия на других людей.
- КВ № 38. Этапы делового общения.
- КВ № 39. Коммуникационные эффекты в деловом общении.
- КВ № 40. Основные понятия психологии профессиональной деятельности.
- КВ № 41. Профессиональная пригодность и профессиональный отбор.
- КВ № 42. Понятие и принципы профессиональной этики юриста. Профессиональная деонтология.
- КВ № 43. Профессионально значимые качества личности юриста.
- КВ № 44. Понятие инвалидности, ограничения жизнедеятельности.
- КВ № 45. Социальные проблемы инвалидов.
- КВ № 46. Понятие геронтологии, старения.
- КВ № 47. Социально-психологические проблемы старения.
- КВ № 48. Методы социальной диагностики. Наблюдение. Опрос.
- КВ № 49. Технология «внедрения».
- КВ № 50. Когнитивная терапия, терапия верой, группы самопомощи.
- КВ № 51. Терапевтические группы, арт-терапия, лечение обстановкой.
- КВ № 52. Специальные методы психолого-социальной адаптации: комната психологической разгрузки, арт-терапия, трудовая терапия.
- КВ № 53. Самооценка и уровень притязаний.
- КВ № 54. Социализация личности.
- КВ № 55. Этикет и культура поведения.

3. Комплект оценочных средств для промежуточной аттестации

3.1. Контрольные вопросы (КВ)

- КВ № 1. Возникновение психологии как науки. Понятие психологии как науки, объект и предмет изучения.
- КВ № 2. Методы изучения в психологии.
- КВ № 3. Понятие и характеристика эмоций, чувств.
- КВ № 4. Эмоциональные состояния: настроение, депрессия.
- КВ № 5. Состояния эмоциональной напряженности: тревожность, страх.
- КВ № 6. Состояния эмоциональной напряженности: посттравматическое стрессовое состояние, фрустрация.
- КВ № 7. Состояния эмоциональной напряженности: состояние аффекта.
- КВ № 8. Понятие, виды стресса. Фазы стрессового реагирования.
- КВ № 9. Причины и источники стресса в трудовой деятельности.
- КВ № 10. Методы борьбы со стрессом.
- КВ № 11. Понятие воли и волевые свойства личности.
- КВ № 12. Основные понятия психологии личности.
- КВ № 13. Понятие личности. Структура личности в трудах С.Л. Рубинштейна.
- КВ № 14. Структура личности в трудах З. Фрейда.
- КВ № 15. Понятие темперамента, история развития учения о темпераменте.
- КВ № 16. Характеристика типов темперамента.
- КВ № 17. Характер, особенности его формирования. Черты характера.
- КВ № 18. Понятие потребностей, виды потребностей.
- КВ № 19. Элементы процесса мотивации.
- КВ № 20. Теория мотивации А. Маслоу.

- КВ № 21. Понятие и структура роли. Виды ролей.
- КВ № 22. Ролевые ожидания и ролевые конфликты.
- КВ № 23. Понятие, структура, процесс развития конфликта.
- КВ № 24. Виды конфликтов.
- КВ № 25. Структурные и внутриличностные методы управления конфликтами.
- КВ № 26. Межличностные методы управления конфликтами. Стили поведения в конфликтной ситуации.
- КВ № 27. Понятие, структура, функции общения.
- КВ № 28. Виды общения.
- КВ № 29. Понятие, основные элементы процесса коммуникации, виды коммуникаций.
- КВ № 30. Коммуникативные барьеры. Понятие коммуникативной компетентности.
- КВ № 31. Средства общения.
- КВ № 32. Интерактивная сторона общения.
- КВ № 33. Механизмы восприятия в межгрупповом общении: стереотипы, факторы, влияющие на восприятие.
- КВ № 34. Психологические эффекты восприятия.
- КВ № 35. Механизмы восприятия в межличностном общении: идентификация, эмпатия, рефлексия.
- КВ № 36. Понятие, виды, принципы делового общения.
- КВ № 37. Методы влияния и воздействия на других людей.
- КВ № 38. Этапы делового общения.
- КВ № 39. Коммуникационные эффекты в деловом общении.
- КВ № 40. Основные понятия психологии профессиональной деятельности.
- КВ № 41. Профессиональная пригодность и профессиональный отбор.
- КВ № 42. Понятие и принципы профессиональной этики юриста. Профессиональная деонтология.
- КВ № 43. Профессионально значимые качества личности юриста.
- КВ № 44. Понятие инвалидности, ограничения жизнедеятельности.
- КВ № 45. Социальные проблемы инвалидов.
- КВ № 46. Понятие геронтологии, старения.
- КВ № 47. Социально-психологические проблемы старения.
- КВ № 48. Методы социальной диагностики. Наблюдение. Опрос.
- КВ № 49. Технология «внедрения».
- КВ № 50. Когнитивная терапия, терапия верой, группы самопомощи.
- КВ № 51. Терапевтические группы, арт-терапия, лечение обстановкой.
- КВ № 52. Специальные методы психолого-социальной адаптации: комната психологической разгрузки, арт-терапия, трудовая терапия.
- КВ № 53. Самооценка и уровень притязаний.
- КВ № 54. Социализация личности.
- КВ № 55. Этикет и культура поведения.

Критерии оценивания

«5» «отлично» – студент показывает глубокое и полное овладение содержанием программного материала по УД, в совершенстве владеет понятийным аппаратом и демонстрирует умение применять теорию на практике, решать различные практические и профессиональные задачи, высказывать и обосновывать свои суждения в форме грамотного, логического ответа (устного или письменного), а также высокий уровень овладения общими и профессиональными компетенциями и демонстрирует готовность к профессиональной деятельности;

«4» «хорошо»– студент в полном объеме освоил программный материал по УД, владеет понятийным аппаратом, хорошо ориентируется в изучаемом материале, осознанно применяет знания для решения практических и профессиональных задач, грамотно излагает ответ, но содержание, форма ответа (устного или письменного) имеют отдельные неточности, демонстрирует средний уровень овладения общими и профессиональными компетенциями и готовность к профессиональной деятельности;

«3» «удовлетворительно»– студент обнаруживает знание и понимание основных положений программного материала по УД, но излагает его неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения практических и профессиональных задач, не умеет доказательно обосновать свои суждения, но при этом демонстрирует низкий уровень овладения общими и профессиональными компетенциями и готовность к профессиональной деятельности;

«2» «неудовлетворительно»– студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, беспорядочно и неуверенно излагает программный материал по УД, не умеет применять знания для решения практических и профессиональных задач, не демонстрирует овладение общими и профессиональными компетенциями и готовность к профессиональной деятельности.

3. Информационное обеспечение

перечень учебных изданий, электронных изданий, электронных и Интернет-ресурсов, образовательных платформ, электронно-библиотечных систем, веб-систем для организации дистанционного обучения и управления им, используемые в образовательном процессе как основные и дополнительные источники.

Основные источники:

1. Психология социально-правовой деятельности: учебник и практикум для СПО / Т.А. Серезко, Т.З. Васильченко, Н.М.Волобуева. – 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Юрайт, 2023.- 271 с.
2. Психология социально-правовой деятельности: Учебник и практикум для СПО / Т.А. Серезко, Т.З. Васильченко, Н.М.Волобуева. – М.: Юрайт, 2019.- 282 с.

Дополнительные источники:

1. Ефимова Н.С. Психология общения. Практикум по психологии: учебное пособие. - М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М. 2012.

2. Луковцева З.В., Кускова А.А. Опыт изучения структуры и динамики симптомов ПТСР при утрате близкого человека // Психология и право. 2013. №4.
3. Нестерова Г.Ф. Социальная работа с пожилыми и инвалидами: учеб. пособие для студ. сред. проф. образования / Г.Ф.Нестерова, С.С.Лебедева, С.В.Васильев. – М.: Издательский центр «Академия», 2014.
4. Панфилова А.П. Психология общения: учебник для студ. проф. образования. – М.: Издательский центр «Академия», 2014.
5. Романов В.В. Юридическая психология. Учебник.- М.: Издательство Юрайт, 2010

Электронные издания (электронные ресурсы):

1. ЭБС Лань - <https://e.lanbook.com/book/130200>
2. ЭБС znanium <https://znanium.com/bookread2.php?book=987198&spec=1>
3. bookap.info Психологическая библиотека Электронный учебник Панфилова А.П. Психология общения https://bookap.info/book/panfilova_psihologiya_obshcheniya/bypage/
4. Онлайн журнал Psychologies.ru <https://www.psychologies.ru/>

Цифровая образовательная среда СПО PROОбразование:

Кузнецова, М. А. Психология общения : учебное пособие для СПО / М. А. Кузнецова. — Москва : Российский государственный университет правосудия, 2019. — 168 с. — ISBN 978-5-93916-811-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/94194> (дата обращения: 07.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Пшеничнова, Л. М. Психология общения : учебное пособие / Л. М. Пшеничнова, Г. Г. Ротарь. — Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2019. — 112 с. — ISBN 978-5-00032-385-4. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/88432> (дата обращения: 06.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Логутова, Е. В. Психология делового общения: учебное пособие для СПО / Е. В. Логутова, И. С. Якиманская, Н. Н. Биктина. — Саратов : Профобразование, 2020. — 196 с. — ISBN 978-5-4488-0688-9. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/92154> (дата обращения: 05.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Мактамкулова, Г. А. Психология профессиональной деятельности : учебное пособие для СПО / Г. А. Мактамкулова, И. П. Бунькова. — 2-е изд. — Липецк, Саратов : Липецкий государственный технический университет, Профобразование, 2020. — 66 с. — ISBN 978-5-88247-948-9, 978-5-4488-0763-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/92836>

(дата обращения: 07.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Электронно-библиотечная система:

IPR BOOKS - <http://www.iprbookshop.ru/78574.html>

Веб-система для организации дистанционного обучения и управления им:

Система дистанционного обучения ОГАПОУ «Алексеевский колледж»
<http://moodle.alcollege.ru/>