

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«САХАЛИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
для студентов по выполнению
практических работ
по учебной дисциплине

ОП.14 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Укрупненная группа: 20.00.00 Техносферная безопасность и
природообустройство
Специальность: 20.02.04 Пожарная безопасность
(базовый уровень подготовки)

Квалификация: техник
Форма обучения: очная

г. Южно-Сахалинск
2025г

УТВЕРЖДАЮ

Зам. директора по НМР

 Е.Н. Ермолова

« 19 » 05 2025 г.

Составитель: Шадрина О.И., преподаватель ПТК СахГУ

Одобрено на заседании ПЦК

Социальных и общественно-правовых дисциплин

Протокол № 40 от «07» 10.04. 2025 г.

Председатель ПЦК

 А.И. Николасенко

Содержание

1. Образовательный маршрут выполнения практических работ ОП.14. Психология общения

Разделы и темы практических работ	Норма времени	Формы и методы контроля
Раздел 1. Теоретические основы психологии общения		
Тема 1.1. Понятие общения и его функции.	4	
№ 1. Психологический практикум «Психологические типы личности»	2	Психологический портрет (резюме), его обсуждение
№ 2. Общение как социально-психологическая проблема	2	Оценка выступления, решение кейс-задач
Раздел 2. Прикладные аспекты психологии общения		
Тема 2.1. Общение как коммуникация	6	
№ 3. Формирование навыков установления контакта	2	Анализ ситуаций, резюме
№ 4. Сенсорные системы восприятия	2	Психологический портрет (резюме),
№ 5. Формирование умения вести конструктивный диалог	2	Анализ участия в брейнсторминге и групповой дискуссии
Раздел 3. Деловое общение, его виды и формы		
Тема 3.1. Технология делового общения	6	
№ 6. Культура делового общения	2	Кейс-задача, резюме
№ 7. Публичное выступление на одну из тем	2	Публичное выступление
№ 8. Зачет по предмету	2	Тестовый опрос
Итого	16 час	

2. Содержание практических занятий

Раздел 1. Теоретические основы психологии общения

Тема 1.1. Понятие общения и его функции.

Практическое занятие № 1. Психологический практикум. Психологические типы личности

Методические рекомендации по выполнению

Задание 1. Ответьте на вопросы тестов и обработайте результаты

Задание 2. Решение кейса

Согласно древней мудрости, подлинное достижение духовной жизни доступно тому, кто одновременно связан дружескими узами (а не только должностными или семейными обязанностями) со многими разными людьми. В этот круг общения должны входить: родственники; ровесники; люди моложе вас; люди значительно моложе вас; совсем маленькие дети; люди старше вас; люди значительно старше вас; старики и пожилые люди.

А теперь попробуйте заполнить предложенные ряды, написав инициалы конкретных людей, с которыми вы связаны дружескими узами. Лучше, если в каждом ряду таких партнеров будет несколько.

Ровесники: _____

Люди моложе вас: _____

Люди значительно моложе вас: _____

Совсем маленькие дети: _____

Люди старше вас: _____

Люди значительно старше вас: _____

Старики и пожилые люди: _____ «

Если останутся свободные места, то это «информация к размышлению». Ваш круг общения не полон, ищите новых друзей разных возрастных категорий для полного постижения их духовной жизни!

Форма отчёта: Психологический портрет (резюме), его обсуждение.

Практическое занятие № 2. Общение как социально-психологическая проблема

Методические рекомендации по выполнению

План:

1. Понятие общение, его значение.
2. Компетентностный подход к проблемам общения
3. Личность, как субъект общения.
4. Коммуникативная компетентность
5. Виды и функции общения.
6. Барьеры общения.

Задание 1: Выступления студентов, презентация

Задание 2. В рабочей тетради и описать коммуникативные эпизоды, в которых вы сегодня в течение дня принимали участие. Затем отнесите каждый эпизод к одной из перечисленных выше функций. Каждый из них может выполнять несколько функций. Вы будете удивлены многообразием коммуникаций, в которых вы приняли участие в столь небольшой промежуток времени!

Задание 3. Решение кейс задачи:

Определите, какой тип общения и какой вид барьеров описан в данном рассказе.

«Джонатан Свифт, любивший путешествовать пешком, поздно вечером добрался до какого-то маленького городка и решил устроиться на ночлег. Но в связи с ярмаркой все места в гостиницах были заняты. Наконец Свифту предложили в одном доме единственный вариант: спать в кровати вместе с прибывшим ранее фермером. Едва уставший за день путешественник прилег, как явился его сосед, который, будучи в изрядном подпитии, стал долго и нудно похваляться своими торговыми успехами.

- А как ваши дела? – спросил затем фермер.

- Не могу похвастать, - отвечал Свифт, смертельно хотевший спать, - за эту неделю вздернул только шестерых.

- Как вздернул?! – оторопел тот. – Что же это за дела у вас такие?

- Да так, не слишком для некоторых приятные: я палач. Здесь, правда, обещают набрать десяток.

Фермер в ужасе покинул своего собеседника, и счастливый Джонатан Свифт с удовольствием растянулся на кровати».

Форма отчёта: Оценка выступления, решение кейс-задач

Раздел 2. Прикладные аспекты психологии общения

Тема 2.1. Общение как коммуникация

Практическое занятие № 3, Формирование навыков установления контакта

Методические рекомендации по выполнению

Задание 1. Самооценка и групповое обсуждение проблемы (приложение 2).

Задание 2. «Упражнение по развитию навыков общения»

Выполнение упражнений «Кто я?»; «Спина к спине»; «Сидящий и стоящий».

Задание 3. «Как располагать к себе людей?»

Задание 4. Коммуникативная игра «Колобок и лисица»

Форма отчёта: Анализ ситуаций, резюме.

Практическое занятие № 4. Сенсорные системы восприятия.

Методические рекомендации по выполнению

Задание 1. Тест «Ведущая репрезентативная система»

Задание 2. Попробуйте проверить, каким [какой] вы видите себя? Перечислите навыки, способности, знания, компетентность и личные качества, которые описывают, каким (какой) вы себя видите. Формируя этот перечень, попытайтесь закончить предложения: «У меня есть навыки в...», «У меня способности к...», «Я много знаю о...», «Я компетентен в вопросе о...», «Одна часть моей индивидуальности – это то, что я...». Перечислите как можно больше характеристик в каждой категории. Вы должны научиться совершенствовать способность описывать вашу Я-концепцию.

Проанализируйте каждый пункт вашего списка. Вспомните, как вы узнали, что обладаете талантом или какими-то качествами. Подумайте, как этот обзор помог вам понять материал этого раздела книги. Используя новые знания о себе, напишите свое резюме.

Задание 3. Проанализируйте информацию о том, как другие видят вас. Повторите упражнение по восприятию себя, но одновременно записывая, что думают о вас другие люди. Используйте следующие выражения: «Люди считают, что у меня есть навыки в...», «Люди считают, что у меня способности к...», «Люди считают, что я знаю о...», «Люди считают, что я компетентен в...».

Вспомните, кто говорил вам об этих талантах, способностях и характеристиках.

Форма отчёта: Психологический портрет (резюме),

Практическое занятие № 5. Формирование умения вести конструктивный диалог Методические рекомендации по выполнению (приложение 3).

Задание 1. Брейнсторминг

- Задается проблема;
- Студенты делятся на генераторов идей, систематизаторов, критиков, арбитров;
- Проведение брейнсторминга;
- Анализ.

Задание 2. Групповая дискуссия.

- Три человека заранее готовят одну из спорных проблем. Ведущий ведет ее обсуждение.

Задание 3. Рефлексия: Членам группы задать вопрос «Насколько полезным для вас было состоявшееся обсуждение?» - и попросить их ответить на него, пользуясь следующей шкалой:

- Это полностью потерянное для меня время (0 баллов)
- Это малополезное для меня занятие (1 балл)
- Дискуссия была полезной, но имела много недостатков (2 балла)
- Дискуссия была в целом весьма полезной (4 балла)
- Дискуссия оказалась очень полезной (5 баллов).

Форма отчёта: Анализ участия в брейнсторминге и групповой дискуссии

Раздел 3. Деловое общение, его виды и формы

Тема 3.1. Технология делового общения

Практическое занятие № 6. Культура делового общения

Методические рекомендации по выполнению

Задание 1. Изучить представленный в приложении 1 материал

Задание 2. Решение кейс-задач. Определить было ли в ситуации общение. Обосновать свой ответ

Ситуация №1: руководитель дает распоряжения и указания своим сотрудникам, ставит перед ними задачу, определяет сроки исполнения. Сотрудники внимательно слушают.

Ситуация №2: Руководитель не только ставит задачу перед своими сотрудниками, но и выслушивает их мнение о возможностях ее решения. И по ходу решения задачи стремится собрать необходимую информацию о том, как решается задача, где возникают затруднения и в чем именно.

Ситуация № 3: При выполнении производственной задачи между сотрудниками и руководителем возникают ситуации партнерских взаимоотношений, желание помочь друг другу, идет активный диалог и обсуждение того, как лучше решить производственную задачу.

Ситуация №4: Руководитель вместе с сотрудниками своего коллектива ищет «слабые» места, противоречия, проблемы в деятельности своего коллектива и подбирают неординарные решения. Выдвигают разные версии, подходы, способы решения. Все работают единой командой.

Задание 3. Представьте себе следующую ситуацию:

Раздается стук в дверь. Дверь кабинета широко открывается, в кабинет стремительно заходит молодой человек, на ходу здоровается, и не дожидаясь, ни ответа на приветствие, ни приглашения сесть, не обращая внимания на то, чем сотрудник занят, располагается на стуле и действует по «программе»: достает рекламные материалы, документы, начинает рассказывать и показывать, при этом почти не глядя на собеседника. Звучат фразы «Я хочу вам предложить...», «Я думаю, вам это будет интересно...». Молодой человек воодушевлен своим красноречием, но когда он, наконец, обратит внимание на сотрудника, может оказаться...

Предскажите результат делового разговора, учитывая:

а) что у каждого из партнеров могут быть определенные намерения, которые вытекают из потребностей;

б) фон общения.

Задание 4. Составление резюме

Фамилия, имя, отчество, адрес, телефон

Личные сведения	Дата и место рождения
	Семейное положение
Цель	Описание искомой должности или работы
Образование	Перечисление учебных мест, включающее даты, названия учебных заведений, специальностей, полученных документов
Опыт работы	Перечисление работ в обратном хронологическом порядке, начиная с последнего места работы, включающее дату, место работы, занимаемую должность, функции, достижения
Дополнительные сведения	Достижения, знания и навыки, владение иностранными языками, навыки работы на компьютере, наличие водительских прав, общественная работа, хобби, личные качества

Дата составления резюме

Подпись

Форма отчета: кейс, резюме

Практическое занятие № 7. Публичное выступление на одну из тем

Методические рекомендации по выполнению

Задание 1. Составить текст выступления.

Задание 2. Подготовка презентации (согласно требованиям).

Задание 3. Практика произнесения вслух

Форма отчета: текст выступления, презентация,

Практическое занятие № 8 Зачет по предмету

4. Формы и содержание промежуточной аттестации

4 семестр

Форма контроля дифференцированный зачет

Тестовый опрос:

Множественный выбор (один верный)

1. Общение – это процесс в ходе, которого:

а) информация передается, уточняется, формируется;

б) происходит взаимодействие и взаимовлияние партнеров;

в) информация передается, уточняется, формируется, происходит взаимодействие и взаимовлияние партнеров;

г) вид человеческой деятельности.

2. К особенностям общения в современном мире относятся:

а) доминирование массового и опосредованного общения;

б) увеличение количества вынужденных контактов;

в) противоречия между формой, средствами общения и его содержанием, глубиной;

г) все ответы верны

3. Эффективность коммуникации определяется по:

а) изменениям в знаниях участников общения;

б) изменениям поведения участников общения;

в) изменениям установок участников общения;

г) изменениям в самооценке участников общения;

д) все варианты возможны.

4. Общение, при котором собеседники позитивно настроены по отношению друг к другу и воспринимают себя в качестве равноправного партнера, называется:

а) диалогическое;

б) монологическое;

в) ритуальное;

г) светское.

5. Монологическое общение это:

а) объект-объектное общение;

б) субъект-объектное общение;

в) субъект-субъектное общение;

г) все ответы верны.

6. Эмпатия – это механизм социальной перцепции, который...

а) позволяет осознать состояние другого человека на рациональном уровне;

б) позволяет осознать состояние другого человека на эмоциональном уровне;

в) позволяет осознать, как я воспринимаюсь партнерами по общению;

г) все ответы верны.

7. Идентификация – это механизм социальной перцепции, который:

а) позволяет осознать состояние другого на рациональном уровне;

б) позволяет осознать состояние другого на эмоциональном уровне;

в) позволяет осознать, как человек воспринимается партнером по общению;

г) все ответы верны.

8. Репрезентативная система человека может включать в себя:

а) визуальную модель восприятия;

б) кинестетическую модель восприятия;

в) аудиальную модель восприятия;

г) все ответы верны.

9. Главным в предотвращении конфликта является:

а) учет индивидуальных особенностей участников общения;

б) учет времени возникновения конфликтной ситуации;

в) изменение образов конфликтной ситуации;

г) правильные действия участников общения.

10. Согласно концепции, Э. Берна в состоянии «Я – родитель» играют роли:

а) старого отца, старшей сестры и так далее;

б) сотрудника, равноправного партнера;

в) маленького ребенка;

г) все ответы верны.

11. Максимум напористости и максимум кооперативности (выигрыш-выигрыш) – это:

а). избегание;

- б). соперничество;
- в). уступчивость.
- г). сотрудничество.
- д). компромисс.

12. Выяснению реального значения сообщения помогают:

- а) выяснение, перефразирование, отражение чувств, резюмирование;
- б) перебивание, поспешные выводы, поспешное возражение, непрошенные советы;
- в) выяснение через перебивание, возражение;
- г) все ответы верны.

13. Начиная деловую беседу лучше использовать фразу:

- а) «Я бы хотел ...»;
- б) «Извините, что помешал ...»;
- в) «Вам будет интересно узнать, что ...»;
- г) все ответы верны.

14. Схема «Я – высказывания» включает в себя следующие элементы:

- а) описание ситуации, вызвавшей напряжение;
- б) точное название своего чувства в этой ситуации;
- в) называние причин этого чувства;
- г) все ответы верны.

15. Публичная речь это:

- а) особая форма речевой деятельности в условиях непосредственного общения;
- б) речь, адресованная определенной аудитории;
- в) ораторская речь;
- г) все ответы верны

Множественный выбор (несколько верных)

16. К определению речи подходит:

- а) речь – это воплощение и проявление бессознательных влечений человека, его инстинкту;
- б) сознание и речь существуют параллельно и независимо друг от друга, соединяясь лишь в момент высказывания;
- в) язык – внешняя материальная оболочка мысли, своеобразный сосуд, в который как бы наполняется готовая мысль;
- г) речь – это процесс общения посредством языка, процесс взаимного воздействия общающихся людей.

17. Рефлексивное слушание – это

- а) уточнение;
- б) внимательное молчание;
- в) перефразирование;
- г) минимализация ответов;
- д) отражение чувств;
- е) ограниченное число вопросов.

18. Деловое общение можно охарактеризовать следующими особенностями:

- а) формализованность;
- б) стремление субъектов общения получить эмоциональное удовлетворение от общения;
- в) цель общения – само общение;
- г) преобладание информационной составляющей над эмоциональной.

19. К приемам привлечения внимания аудитории относятся:

- а) вопросно-ответный ход;
- б) юмор;
- в) сопереживание;
- г) призыв к тишине
- д) все ответы верны.

Установите соответствие

20. Подберите к типу вопроса соответствующие формулировки, которые они позволяют достичь:

№	Тип вопроса	Буква	Формулировка
1	Открытый	А	Ты готов к экзамену, ведь так?
2	Закрытый	Б	Что Вы делаете сегодня вечером?
3	Наводящий	В	Ты сегодня едешь в колледж?

21. Установите соответствие между зонами общения и расстояния между партнерами:

1.	Зона публичного общения	А)	0,5 м
2.	Зона интимного общения	Б)	более 3 метров
3.	Зона формального общения	В)	1,5-3 м.

22. Установите соответствие между стилями общения и их характеристиками

1.	Либеральный	А)	использование запретов.
2.	Авторитарный	Б)	совместный поиск решения
3.	Демократический	В)	отсутствие сотрудничества

23. Установить взаимозависимость между типами манипуляторов:

1. Диктатор	А. Защитник
2. Хулиган	Б. Тряпка
3. Судья	В. Прилипала
4. Вычислитель	Г. Славный парень

24. Установите соответствие между названиями механизмов межличностного познания и их характеристиками

1.	Эмпатия	А)	приписывание человеку причин поведения на основе сходства его поведения с каким – либо знакомым ему лицом, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в подобной ситуации
2.	Аттракция	Б)	способность поставить себя на место другого, отождествить себя с ним
3.	Идентификация	В)	процесс и результат самовосприятия человека в социальном контексте
4.	Социальная рефлексия	Г)	особая форма восприятия и познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства.
5.	Каузальная атрибуция	Д)	постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств, переживаний

25. Установите соответствие между процессами и понятиями

1.	Коммуникативная	А)	восприятие друг друга партнерами по общению и установление взаимопонимания.
2.	Перцептивная	Б)	обмен информацией между людьми
3.	Интерактивная	В)	взаимодействие между людьми (согласование действий, распределение функций, оказание влияния

			на настроение, поведение собеседника)
--	--	--	---------------------------------------

26. Установите последовательность этапов делового общения:

- А) установление контакта;
- Б) выявление мотивов общения;
- В) взаимодействие;
- Г) завершение общения

Дополните предложение или вычислите: верно/неверно

27. Действие фактора «привлекательности» в восприятии человека заключается в том, под его влиянием какие-то качества человека переоцениваются, а какие-то недооцениваю. Верно это утверждение или нет?

28. Средства массовой информации не оказывают на людей огромное влияние. Верно утверждение или нет?

29. Дополните предложение.

Постижение эмоциональных состояний другого человека, сопереживание при общении называется _____.

30. Определите тип трансакций.

Отец. Не хочется даже смотреть в дневник. Когда-нибудь будет в нем что-то приятное?

Сын. Это мой дневник. Я сам в него буду смотреть.

Ключ

№ п/п	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ответ	В	Г	Д	А	Б	Б	А	Г	В	А
№ п/п	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ответ	Г	А	В	Г	Г	Б, Г	А, В, Д	А, Г	А, Б, В	1 - Б, 2 - В, 3 - А
№ п/п	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
ответ	1 - В, 2 - А, 3 - Б	1 - В, 2 - А, 3 - Б	1 - Б, 2 - Г, 3 - А, 4 - В	1 - Д, 2 - Г, 3 - Б, 4 - В, 5 - А	1 - Б, 2 - А, 3 - В	1 - Б, 2 - А, 3 - В, 4 - Г	верно	неверно	эмпатия	родитель - родитель

Критерии оценки

Критерии оценки анализа ситуации:

Критерии оценки	Баллы
1 критерий: умение формулировать собственную точку зрения	
– собственная точка зрения сформулирована четко	1
– собственная точка зрения не сформулирована	0
– структура доказательств соблюдена.	1
– структура доказательств не соблюдена.	0
2 критерий: качество изложения материала	
– материал изложен логично, грамотно	2
– частично нарушена логика, имеются фактические и речевые ошибки	1
– материал изложен с нарушением стиля, с большим количеством фактических и речевых ошибок	0
Максимальный балл	4
Перевод баллов в качественную оценку:	
4 балла	отлично
3 балла	хорошо
2 балл	удовлетворительно
1 – 0 баллов	неудовлетворительно

Критерии оценки кейс-задач:

Критерии оценки	Баллы
1 критерий. Соответствие решения сформулированным в кейсе заданиям	
– решение полностью соответствует	2
– решение соответствует частично	1
– решение не соответствует	0
2 критерий. Уровень теоретического анализа материалов кейса	
– глубокое, последовательное раскрытие решения проблемы с опорой на материалы кейса, прослеживается умение оценивать различные подходы и точки зрения на сущность излагаемого вопроса	2
– отмечаются нарушения в последовательности решения проблемы, не всегда верно интерпретируются материалы кейса в качестве доказательства правильности решения и (или) наблюдаются нарушения научного стиля изложения материала и речевые ошибки	1
– поверхностное раскрытие решения проблемы, отсутствие продуманной аргументации с опорой на материалы кейса, прослеживаются затруднения в оценке различных подходов и точек зрения на сущность излагаемого вопроса	0

Критерии оценки резюме

Критерии оценки	Баллы
1 критерий: умение формулировать собственную точку зрения	

– собственная точка зрения сформулирована четко	1
– собственная точка зрения не сформулирована	0
2 критерий: соблюдение структуры аргументации: тезисы+аргументы+выводы/суждения	
– структура доказательств соблюдена.	1
– структура доказательств не соблюдена.	0
3 критерий: качество изложения материала	
– материал изложен логично, грамотно, интересно читается	2
– частично нарушена логика, имеются фактические и речевые ошибки	1
– материал изложен с нарушением стиля, с большим количеством фактических и речевых ошибок	0
Максимальный балл	6

Перевод баллов в качественную оценку:

4 балла	отлично
3 балла	хорошо
2 балла	удовлетворительно
1–0 баллов	неудовлетворительно

Критерии оценки устного ответа:

• в ходе собеседования студент ответил на все поставленные вопросы; • ответы полные, развернутые; • верно сформулированы все необходимые определения; • приведены примеры, иллюстрирующие верность суждений	отлично
• в ходе собеседования студент отвечает на 80 % всех вопросов, при этом все другие требования, предъявляемые к ответу на «отлично» выполнены в полной мере; • в ходе собеседования студент отвечает на все вопросы, но одно из требований, предъявляемых к ответу на «отлично» не выполнено.	хорошо
• в ходе собеседования студент отвечает верно на 60 % всех вопросов; • затрудняется привести примеры; • определения сформулированы не точно.	удовлетворительно
не может ответить ни на один поставленный вопрос.	неудовлетворительно

Анализ участия в брейнсторминге

№ п/п	Наименование критерия	Оценочная шкала (в баллах)
1	Качество анализа вариантов прогнозирования	от 0 до 10
2	Качество защиты избранного варианта прогноза: умение излагать основные положения, аргументировано отстаивать точку зрения, воспринимать противоположные, отвечать на вопросы оппонентов	от 0 до 5
3	Точность соблюдения регламента	от 0 до 5
4	Активность команды во время групповой работы	от -3 до +3
5	Активность команды как оппонента при обсуждении вариантов других команд	от -3 до +3
6	Умение вести дискуссию	от -3 до +3

7	Несоблюдение регламента: игровой командой докладчиком	-3 -1
---	---	-------

Итого от -12 до +29

Перевод баллов в шкалу оценок:

20 – 29 баллов – отлично

10 – 19 баллов – хорошо

0 – 9 баллов – удовлетворительно

- 12 – 0 баллов – неудовлетворительно

Критерии оценки результатов участия студентов в деловой игре:

Оценка «**отлично**» выставляется студенту, если демонстрируются:

понимание и усвоение материала любой степени сложности; умений и навыков работы в команде, наблюдения и принятия решения, способностей контактировать и слушать других, риторических способностей, лидерских качеств; продуктивное мышление, наблюдательность, творческие способности, умение доказывать и отстаивать свою точку зрения, организаторские способности.

Оценка «**хорошо**» выставляется студенту, если демонстрируются:

понимание и усвоение материала средней степени сложности; умений и навыков работы в команде, наблюдения и принятия решения, способностей контактировать и слушать других, риторических способностей, лидерских качеств; продуктивное мышление, творческие способности, умение доказывать и отстаивать свою точку зрения.

Оценка «**удовлетворительно**» выставляется студенту, если демонстрируются: определенная степень понимания основных понятий, включается в работу команды, делает попытку доказывать свою точку зрения.

Во всех иных случаях выставляется оценка «**неудовлетворительно**».

Критерии оценки публичного выступления

№ п/п	Положительный критерий	Оценка (1-5)	Отрицательный критерий
1	Вступление привлекает внимание слушателей, хочется узнать, что будет дальше	5, 4, 3, 2, 1	Вступление не интересное, внимание слушателей не удалось привлечь
2	Речь правильно поставлена, понятна всем окружающим	5, 4, 3, 2, 1	Речь не понятна
3	Выступление яркое и выразительное	5, 4, 3, 2, 1	Выступление монотонное, неинтересное
4	Высказывания оратора достоверные убедительные	5, 4, 3, 2, 1	Информация, которую доносит оратор, не убедительная, высказывания подвергаются сомнению.
5	Текст изложен логически правильно, подкреплён аргументами и фактами	5, 4, 3, 2, 1	Текст не логичен
6	Текст без ошибок	5, 4, 3, 2, 1	Речь с ошибками и словами-паразитами
7	Оратор отлично разбирается в теме, знает текст наизусть	5, 4, 3, 2, 1	Выступающий не разбирается в теме своего доклада
8	Оратор убежден в том, что его речь полезна и правдива	5, 4, 3, 2, 1	Оратор не уверен в правдивости собственной речи
9	Оратор правильно реагирует на вопросы слушателей, по возможности дает развернутые ответы	5, 4, 3, 2, 1	Выступающий вообще не реагирует на вопросы окружающих

10	Выступление состоит из кратких предложений, занимает не много времени	5, 4, 3, 2, 1	Речь слишком затянута
11	Запоминающееся заключение	5, 4, 3, 2, 1	Слабый вывод

Итого от 11 до 55 баллов

Перевод баллов в шкалу оценок:

48 – 55 баллов – отлично

39 – 47 баллов – хорошо

30 – 38 баллов – удовлетворительно

0 – 29 баллов – неудовлетворительно

Критерии оценивания студенческих презентаций:

Оформление слайдов	Параметры
Стиль	Соблюдать единого стиля оформления.
Фон	Фон должен соответствовать теме презентации
Использование цвета	○ Слайд не должен содержать более трех цветов ○ Фон и текст должны быть оформлены контрастными цветами
Анимационные эффекты	○ При оформлении слайда использовать возможности анимации ○ Анимационные эффекты не должны отвлекать внимание от содержания слайдов
Представление информации	Параметры
Содержание информации	○ Слайд должен содержать минимум информации ○ Информация должна быть изложена профессиональным языком ○ Содержание текста должно точно отражать этапы выполненной работы ○ Текст должен быть расположен на слайде так, чтобы его удобно было читать ○ В содержании текста должны быть ответы на проблемные вопросы ○ Текст должен соответствовать теме презентации
Расположение информации на странице	○ Предпочтительно горизонтальное расположение информации ○ Наиболее важная информация должна располагаться в центре ○ Надпись должна располагаться под картинкой
Шрифты	○ Для заголовка – не менее 24 ○ Для информации не менее – 18 ○ Лучше использовать один тип шрифта ○ Важную информацию лучше выделять жирным шрифтом, курсивом. Подчеркиванием ○ На слайде не должно быть много текста, оформленного прописными буквами
Выделения информации	На слайде не должно быть много выделенного текста (заголовки, важная информация)
Объем информации	○ Слайд не должен содержать большого количества информации ○ Лучше ключевые пункты располагать по одному на

	слайде
Виды слайдов	Для обеспечения разнообразия следует использовать разные виды слайдов: ○ с таблицами ○ с текстом ○ с диаграммами

Если студенческая работа отвечает всем требованиям критериев, то ей дается оценка **отлично**. Если при оценивании половина критерием отсутствует, то работа оценивается **удовлетворительно**. При незначительном нарушении или отсутствии каких-либо параметров в работе, она оценивается **хорошо**.

Список литературы

Основные источники:

1. Бороздина Г. В. Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова ; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 392 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16727-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560926>
2. Волков Б.С., Волкова Н.В., Орлова Е.А. Психология общения: педагогическое общение. Учебник для СПО. М.: Юрайт. 2022. 333 с.
3. Виговская Т.Н. Психология делового общения. Учебник ССУЗ. Саратов. Вузовское образование. 2023. 73 с.
4. Глазкова Н.Н. Психология общения. Учебное пособие. СПб.: 2024. 77 с.
5. Ефимова, Н. С. Социальная психология : учебник для вузов / Н. С. Ефимова, А. В. Литвинова. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 376 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-21672-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/581897>
6. Ивлева Т.Н. Деловое общение. УМК. Кемерово, 2024. 92 с.
7. Кошечая И.П. Профессиональная этика и психология делового общения. Учебник СПО УМО, М.: Инфра М, 2023. 304 с.
8. Корягина Н.А., Антонова Н.В., Овсянникова С.В. Психология общения. Учебник и практикум для СПО. М.: Юрайт. 2022. 437 с.
9. Леонов Н.В. Психология общения. Учебное пособие для СПО. М.: Юрайт. 2022. 193 с.
10. Леонов Н. И. Психология делового общения : учебник для вузов / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 193 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09235-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/564744> .
11. Панфилова А.П. Психология общения. М.: Академия, 2023. 368 с.
12. Самыгин С. И., Столяренко Л. Д., Гафиатулина Н. Х. Психология делового общения. Учебное пособие. М.: Феникс. 2022. 298 с.
13. Столяренко Л. Д., Самыгин С. И. Психология общения. Учебник для колледжей. М.: Феникс. 2022. 318 с.

Дополнительные источники:

1. Андриенко Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. М.: Академия, 2024. 264 с.
2. Бережная М.С. Имидж руководителя ДОУ // Психология управления. 2022. № 5. С. 45-50.
3. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей: учеб. пособие. М.: ЭКСМО-Пресс, 2022. 576 с.
4. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебник. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2022. 295 с.
5. Павлова Л.Г. Основы делового общения: учеб пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2022. 311 с.
6. Столяренко Л.Д. Психология делового общения и управления. Серия «Учебники XXI века». Ростов н/Д: Феникс, 2021. 512 с.

Информационные электронные ресурсы:

1. Российский образовательный правовой портал www.law.edu.ru.
2. Российский портал открытого образования www.openet.ru.