

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНГУШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА «ПЕДАГОГИКИ И МЕТОДИКИ НАЧАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ»

СОГЛАСОВАНО

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель образовательной программы
_____/проф. М.М. Султыгова

Декан педагогического факультета
_____/М.А. Измайлова

«22» мая 2024г.

«23» мая 2024г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.12 СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Направление подготовки
44.03.01 Педагогическое образование

Направленность (профиль подготовки)
«Специальная психология»

Квалификация выпускника
Бакалавр

Форма обучения
Очная

Магас, 2024г.

**Оценочные средства
для проведения промежуточной аттестации по дисциплине**

Социальная психология

**Направление подготовки
44.03.01– ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ**

Профиль подготовки __Специальная психология_____

Форма обучения: очная и заочная

Форма обучения: очная и заочная

Год приема: 2022

Год приема: 2024

1. Характеристика оценочной процедуры:

Семестр - _5_

Форма аттестации – _экзамен (4 з.е.)

1. Оценочные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

2.1.Вопросы для промежуточной аттестации по дисциплине:

Перечень вопросов к экзамену.

1. Предмет, задачи социальной психологии.
2. Виды, формы общения.
3. Функции общения (примеры, раскрывающие смысл каждой функции).
4. Виды межличностного общения, их цели и специфические черты.
5. Сходства императивного и манипулятивного общения. Их отличие от диалога.
6. Диалогический тип межличностного общения.
7. Смысл коммуникативной стороны общения.
8. Механизм обратной связи, его роль в процессе общения, его основные формы.
9. Психологический смысл коммуникативных барьеров. Виды коммуникативных барьеров.
10. Виды коммуникативных воздействий.
11. Средства передачи информации. Важнейшие невербальные средства передачи информации, их роль в общении.
12. Характеристика процесса эффективного слушания.
13. Характеристика процесса социальной перцепции (черезпоследовательность внутренних действий наблюдателя). Функциисоциальной перцепции.
14. Психологические особенности наблюдателя и их влияние на процесс социального познания.
15. Типовые схемы формирования первого впечатления.
16. Механизмы социальной перцепции и их роль.
17. Социальный стереотип, его роль в общении.
18. Стереотип ожидания, его проявление в педагогической практике.
19. Смысл интерактивной стороны общения.
20. Важнейшие социальные мотивы и стратегии поведения. Характеристика стратегии поведения.
21. Конфликт: структура и развитие.
22. Психологические последствия конфликта.

23. Возможные исходы конфликта и принципы управления конфликтом.
24. Функции конфликтов.
25. Малая группа, ее основные характеристики.
26. Виды группы: большие и малые группы.
27. Социометрическая структура малой группы.
28. Коммуникативная структура малой группы.
29. Структура социальной власти в малой группе.
30. Характеристика групповых процессов.
31. Процесс группового давления. Феномен конформизма.
32. Межличностные отношения в группе. Межличностная совместимость. Функционально-ролевая совместимость.
33. Характеристика внутригруппового межличностного конфликта.
34. Групповое сплочение и определяющие его факторы.
35. Развитие малой группы.
36. Психология больших групп: содержание и структура.
37. Психологические особенности этнических групп.
38. Стихийные группы: толпа, масса, публика.
39. Способы воздействия в стихийных группах.
40. Социальные движения: механизмы присоединения, соотношение большинства и меньшинства, лидерство.
41. Групповая динамика.
42. Социально-психологическая характеристика преступных общностей.
43. Социальная психология моды.
44. Социально-психологическая характеристика семьи.
45. Социально-психологическая характеристика межгрупповых конфликтов.
46. Социализация. Этапы социализации.

2.2. Структура экзаменационного билета (примерная):

БИЛЕТ № 1

1. Предмет, задачи социальной психологии

2. **Задание.** Приведите примеры разных социально-психологических явлений: процессов, состояний, свойств личности или группы. Опишите два видения этого явления: с позитивной и негативной точки зрения.

БИЛЕТ № 2

1. Межличностные отношения в группе. Межличностная совместимость. Функционально-ролевая совместимость.

2. **Задание.**

Произведите операционализацию социально-психологического явления (агрессия, лидерство, застенчивость, общительность, сплоченность, аутсайдер, конформность, соперничество). Составьте протокол наблюдения.

БИЛЕТ № 3

1. Конфликт: структура и развитие.

2. **Задание.**

Используйте технологию разрешения конфликта, например, картографию конфликта, для конкретной ситуации из собственного опыта. Опишите последовательность шагов при разрешении конфликта. В чем вы видите преимущества данной техники разрешения конфликта? Какие трудности вы испытывали при составлении и чтении картографии конфликта?

БИЛЕТ № 4

1. Виды межличностного общения, их цели и специфические черты

2. Задание.

Какие эффекты межличностного восприятия искажают образ воспринимаемого человека? Проанализируйте, какие свойственные вам механизмы могут исказить межличностное познание?

БИЛЕТ №5

1. Социометрическая структура малой группы.

2. Задание.

Определите, что наблюдается в данной группе. Дайте оценку социометрии как методу исследования. «Мы — дружные» — так оценивают свою группу большинство ее членов. Социометрия показала, что общее число выборов у большинства членов группы равно числу взаимных выборов.

БИЛЕТ № 6

1. Механизмы социальной перцепции и их роль

2. Задание.

Как называется такой стиль взаимодействия? Какие преимущества и недостатки данного стиля проявляются в межличностном общении? Приходилось ли вам прибегать к таким способам? • Стремиться доказать, что другой человек не прав • Дуться, пока они не передумаю • Перекричать их • Применить физическое насилие • Не принимать явного отказа • Требовать безоговорочного послушания • Перехитрить их • Призвать на помощь союзников для поддержки • Требовать, чтобы ваш оппонент согласился с вами ради сохранения отношений

БИЛЕТ № 7

1. Виды группы: большие и малые группы.

2.Задание.

Определите, к какому типу относится группа из 15 человек, если известно, что: а) члены этой группы знают друг друга; б) говорят о своей группе «мы»; в) работают вместе.

БИЛЕТ № 8

1. Характеристика внутригруппового межличностного конфликта.

2.Задание.

Вспомните ситуации, когда поведение другого человека вызывало у вас негативные чувства. Как вы реагировали и выражали свое отношение другому? Как отреагировал на это ваш собеседник? Попробуйте дать обратную связь с помощью Я-сообщений: «Когда ты. (описание поведения другого человека), я чувствую ...(отражение собственных чувств), потому что. (причины чувств) Я хотела бы, чтобы ты. или . (предложение альтернатив). Сравните эффекты Я-сообщений и Ты-сообщений в межличностном взаимодействии.

БИЛЕТ № 9

1. Социально-психологическая характеристика межгрупповых конфликтов.

2.Задание.

Как называется такой стиль взаимодействия? Какие преимущества и недостатки данного стиля проявляются в межличностном общении? В конфликте вы. • Делаете вид, будто все в порядке • Продолжаете действовать, как будто ничего не произошло • Миритесь с происходящим, дабы не нарушать покой • Ругаете себя за вашу раздражительность • Пользуетесь вашим обаянием для достижения нужной цели • Молчите, а потом начинаете вынашивать планы мести • Подавляете все ваши негативные эмоции

БИЛЕТ № 10

1. Психология больших групп: содержание и структура.

2.Задание

Почему именно так происходит формирование группы? Какие социально-психологические явления определяют этот процесс? Наблюдения показали, что начало формирования группы характеризуется неопределенностью, поэтому «для поддержания разговора» члены группы рассказывают друг другу интересные случаи из своей жизни, анекдоты, демонстрируют эрудицию и т. п. Со временем на основе личностно-психологических свойств возникают две группировки, одна из которых стремится руководить группой, тогда как вторая противостоит этим попыткам. Далее группу объединяет агрессия относительно того ее члена, который имеет наивысший официальный

статус. Происходит «мятеж», в результате которого устанавливается система межличностных отношений: взнос каждого оценивается в зависимости от его отношения к групповым целям, которые активно формируются. Начинается вторая фаза становления группы. Сначала группа сплочивается, ее усилия направлены на согласование отношений, поддержание атмосферы единства. Тем не менее потом в ней снова получают группировки — уже на основании отличия в ориентации на ту степень близости, которая нужна для членства в группе. Вместе с тем происходит процесс осознания взаимозависимости членов группы: восприятие члена группы уже не связывается с оценками «красивый» ли «плохой»; согласие достигается в результате дискуссии, а не принуждения к единодушию.

БИЛЕТ № 11

1. Стихийные группы: толпа, масса, публика.

2. Задание.

Объясните, почему в толпе человек чувствует себя уверенно и не сомневается в тех действиях, в которые ее втягивает толпа?

БИЛЕТ № 12

1. Организация дидактических и развивающих игр в дошкольном образовательном учреждении.

2. Задание.

Покажите роль различных видов игр в развитии ребенка дошкольного возраста. Сформулируйте задачи развития ребенка в различных видах игровой деятельности (возраст детей выбирается самостоятельно). Какие педагогические условия обеспечат успешное решение поставленных задач? Спланируйте использование различных видов игр в режиме дня дошкольников (возраст на выбор студента).

БИЛЕТ № 13

1. Психологические особенности этнических групп

2. Задание.

В чем состоят причины этих отличий? Английский психолог Майкл Арджайл изучал во время своей кругосветной поездки язык жестов. Он установил, что в среднем на протяжении часового разговора финн использует жестикуляцию один раз, итальянец — 80, француз — 120, а мексиканец — 180 раз.

БИЛЕТ № 14

1. Групповое сплочение и определяющие его факторы.

2. Задание.

Как вы считаете, как влияют на отношения с другими людьми реализация человеком его главного жизненного кредо: а) «Будь удовлетворенный собою»; б) «будь самым собою»?

БИЛЕТ № 15

1. Социальный стереотип, его роль в общении.

2. Задание.

Попробуйте продолжить описание отношений такого человека с знакомыми и незнакомыми людьми. Э. Фромм, описывая типы характера, выделил характер рецептивной ориентации. Одной из черт людей этой ориентации есть то, что «им трудно сказать «ни» и они легко впадают в конфликт между обещаниями и выполнением. Они чувствуют себя растерянным, когда работают самостоятельно, ничего несостоятельные сделать без посторонней помощи.

БИЛЕТ № 16

1. Психологический смысл коммуникативных барьеров. Виды коммуникативных барьеров.

2. Задание.

Выразите сопереживание с помощью техники отражения чувств. Вспомните ситуации, когда вы могли выразить сопереживание другому человеку. Опишите свои слова и действия в этой ситуации. Иногда не требуется утешений, советов, активного содействия. Важно просто показать человеку свое понимание и присутствие. Сформулируйте свою поддержку с помощью формул сопереживания.

БИЛЕТ № 17

1. Функции общения (примеры, раскрывающие смысл каждой функции).

2.Задание.

Опишите жизненные ситуации, в которых актуализируется та или иная функция общения.

БИЛЕТ № 18

1. Характеристика процесса эффективного слушания.

2.Задание. Приведите примеры высказываний с обратной связью, отвечающих требованиям эффективных коммуникаций. Какие формы обратной связи известны в психологической практике?

БИЛЕТ № 19

1. Механизм обратной связи, его роль в процессе общения, его основные формы.

2.Задание.

Укажите, опираясь на транзактный анализ Э.Берна, какие эго-позиции у коммуникатора и реципиента? Иванов: «Как Вам не стыдно сидеть, когда рядом стоит пожилая женщина?!» Петров: «О, конечно-конечно, я просто не заметил. Задумался, знаете... Садитесь, пожалуйста»
Прокомментируйте ваш ответ.

БИЛЕТ № 20

1. Смысл интерактивной стороны общения.

2.Задание.

Укажите, опираясь на транзактный анализ Э.Берна, какие эго-позиции у коммуникатора и реципиента? Иванов: «Что стало с молодежью?! Она совсем распустилась!» Петров: «Да, в их годы мы были поскромнее». Прокомментируйте ваш ответ.

БИЛЕТ № 21

1. Возможные исходы конфликта и принципы управления конфликтом.

2.Задание.

Как вы считаете, как влияют на отношения с другими людьми реализация человеком его главного жизненного кредо: а) «Будь удовлетворенный собою»; б) «будь самым собою»?

БИЛЕТ № 22

1. Стереотип ожидания, его проявление в педагогической практике.

2.Задание.

Вам поручили подобрать актрису на роль Машеньки в фильме «Три медведя» (по известной сказке). Какую вы будете выбирать героиню? Почему именно такую?

БИЛЕТ № 23

1. Характеристика процесса социальной перцепции (через последовательность внутренних действий наблюдателя). Функции социальной перцепции.

2.Задание.

Опишите возможные цели общения участников следующих диалогов: 1) А. Хочешь чаю? Б. Нет, я уже пила час назад. А. Как ты себя чувствуешь? Б. Почему ты спрашиваешь, я плохо выгляжу? 2) А. Здравствуй! Послушай, что я тебе скажу. Б. Извини, я спешу. 3) А. Хорошо бы прогуляться, погода отличная. Б. Это для кого-то, но не для меня.

БИЛЕТ № 24

1. Процесс группового давления. Феномен конформизма.

2.Задание.

Почему именно так происходит формирование группы? Какие социально-психологические явления определяют этот процесс? Наблюдения показали, что начало формирования группы характеризуется неопределенностью, поэтому «для поддержания разговора» члены группы рассказывают друг другу интересные случаи из своей жизни, анекдоты, демонстрируют эрудицию и т. п. Со временем на основе личностно-психологических свойств возникают две группировки, одна из которых стремится руководить группой, тогда как вторая противостоит этим попыткам. Далее группу объединяет агрессия относительно того ее члена, который имеет наивысший официальный статус. Происходит «мятеж», в результате которого устанавливается система межличностных отношений: взнос каждого оценивается в зависимости от его отношения к групповым целям,

которые активно формируются. Начинается вторая фаза становления группы. Сначала группа сплочивается, ее усилия направлены на согласование отношений, поддержание атмосферы единства. Тем не менее потом в ней снова получают группировки — уже на основании отличия в ориентации на ту степень близости, которая нужна для членства в группе. Вместе с тем происходит процесс осознания взаимозависимости членов группы: восприятие члена группы уже не связывается с оценками «красивый» ли «плохой»; согласие достигается в результате дискуссии, а не принуждения к единодушию.

БИЛЕТ № 25

1. Социальные движения: механизмы присоединения, соотношение большинства и меньшинства, лидерство.

2.Задание.

Объясните психологическое содержание высказываний: 1) «Тот, кто воображает, что может обойтись без других людей, очень ошибается; но тот, кто воображает, что без него не могут обойтись люди, ошибается еще больше» Ф. Ларошфуко 2) «Объединяйтесь, люди! Смотрите: нуль — это ничего, но два нуля уже кое-что означает». С. Лец 3) «Человек имеет значение для общества лишь в той мере, в которой он ему служит». А. Франс 4) «Добрые нравы, для того чтобы сохраняться, нуждаются в законах; точно так же и законы, для того чтобы они соблюдались, нуждаются в добрых нравах». Н. Макиавелли.

БИЛЕТ № 26

1. Средства передачи информации. Важнейшие невербальные средства передачи информации, их роль в общении.

2.Задание.

В чем состоят причины этих отличий? Английский психолог Майкл Арджайл изучал во время своей кругосветной поездки язык жестов. Он установил, что в среднем на протяжении часового разговора финн использует жестикуляцию один раз, итальянец — 80, француз — 120, а мексиканец — 180 раз.

БИЛЕТ № 27

1. Функции конфликтов.

2.Задание. Рассмотрите этапы и слагаемые убеждения. Составьте план убеждения конкретного адресата.

БИЛЕТ № 28

1. Важнейшие социальные мотивы и стратегии поведения. Характеристика стратегии поведения.

2.Задание. Представьте, что вы наблюдаете, как человек на улице испугался собаки. Как вы объясните его поведение, если вам известно: 1) что обычно никто не пугается этой собаки; что этот человек вообще боится собак; что и раньше, сталкиваясь с собаками, этот человек так же сильно пугался; 2) что другие люди так же боятся этой собаки; что этот человек не пугается других собак; что, встречая именно эту собаку, этот человек испытывает страх. К каким заключениям приведут эти информационные схемы?

БИЛЕТ № 29

1. Социальная психология моды.

2.Задание. Опишите детально содержание этой установки. Говоря о людях рыночной ориентации, Э. Фромм писал: «тот факт, чтобы достичь успеха, недостаточно владеть умением и умственным багажом для выполнения поставленной задачи, но надо еще быть способной вступить у соревнование по многим другим, что формирует у человека определенную установку по отношению к себе».

БИЛЕТ № 30

1. Механизм обратной связи, его роль в процессе общения, его основные формы.

2.Задание. Приведите примеры социальной лености, наблюдаемые Вами в жизни группы. Какие условия способствовали (препятствовали) возникновению данного феномена?

3. Критерии и шкала оценивания устного ответа обучающегося на экзамене
Максимальное количество баллов на экзамене (зачете) - 30, из них:

1. Ответ на первый вопрос, содержащийся в билете - 15 баллов.
2. Ответ на второй вопрос, содержащийся в билете - 15 баллов.

Таблица 13

№ п/п	Характеристика ответа	Баллы
1.	студент строит ответ логично в соответствии с планом, показывает максимально глубокие знания профессиональных терминов, понятий, категорий, концепций и теорий. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит убедительные примеры.	13-15
2.	студент строит свой ответ в соответствии с планом. В ответе представлены различные подходы к проблеме, но их обоснование недостаточно полно. Устанавливает содержательные межпредметные связи. Развернуто аргументирует выдвигаемые положения, приводит необходимые примеры, однако показывает некоторую непоследовательность анализа. Выводы правильны. Речь грамотна, используется профессиональная лексика.	10-12
3	ответ недостаточно логически выстроен, план ответа соблюдается непоследовательно. Студент обнаруживает слабость в развернутом раскрытии профессиональных понятий. Выдвигаемые положения декларируются, но недостаточно аргументированы. Ответ носит преимущественно теоретический характер, примеры ограничены, либо отсутствуют.	7-9
4.	недостаточного раскрытия профессиональных понятий, категорий, концепций, теорий. Студент проявляет стремление подменить научное обоснование проблем рассуждениями обыденно-повседневного бытового характера. Ответ содержит ряд серьезных неточностей. Выводы поверхностны	6 и менее

Расчет итоговой оценки

До 50 баллов включительно	«неудовлетворительно»
От 51 до 70 баллов	«удовлетворительно»
От 71 до 85 баллов	«хорошо»
От 86 до 100 баллов	«отлично»

Уровни сформированности компетенций по итогам освоения дисциплины (модуля)

Таблица

Индикаторы достижения компетенции (ИДК)	Уровни сформированности компетенций			
	«отлично»	«хорошо»	«удовлетворит ельно»	«неудовлетвор ительно»
	86-100	71-85	51-70	Менее 51
	«зачтено»			«не зачтено»
Код и наименование формируемой компетенции				

УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	Знает на высоком уровне особенности взаимодействия работать в команде.	Знает на достаточном уровне особенности взаимодействия работать в команде.	Знает на допустимом уровне особенности взаимодействия работать в команде.	Не знает особенности взаимодействия работать в команде.
	Умеет на высоком уровне проявлять лидерские качества и умения	Умеет на достаточном уровне проявлять лидерские качества и умения	Умеет на допустимом уровне проявлять лидерские качества и умения	Не умеет проявлять лидерские качества и умения
	Владеет на высоком уровне способностью эффективного речевого и социального взаимодействия, в том числе с различными организациями	Владеет на достаточном уровне способностью эффективного речевого и социального взаимодействия, в том числе с различными организациями	Владеет способностью эффективного речевого и социального взаимодействия, в том числе с различными организациями	Не владеет способностью эффективного речевого и социального взаимодействия, в том числе с различными организациями
ОПК-7Способен взаимодействовать с участниками образовательных отношений в рамках реализации образовательных	Знает на высоком уровне проявлять лидерские качества и умения	Знает на достаточном уровне проявлять лидерские качества и умения	Знает на допустимом уровне проявлять лидерские качества и умения	Не знает проявлять лидерские качества и умения

программ	<p>Умеет на высоком уровне вступать в контакт и развивать конструктивные отношения разными субъектами образовательных отношений, разрешать конфликты и противоречия в работе по оказанию психологической помощи обучающимся, критически оценивать обратную связь от субъектов образовательных отношений.</p>	<p>Умеет на достаточном уровне вступать в контакт и развивать конструктивные отношения разными субъектами образовательных отношений, разрешать конфликты и противоречия в работе по оказанию психологической помощи обучающимся, критически оценивать обратную связь от субъектов образовательных отношений.</p>	<p>Умеет на допустимом уровне вступать в контакт и развивать конструктивные отношения разными субъектами образовательных отношений, разрешать конфликты и противоречия в работе по оказанию психологической помощи обучающимся, критически оценивать обратную связь от субъектов образовательных отношений.</p>	<p>Не умеет вступать в контакт и развивать конструктивные отношения разными субъектами образовательных отношений, разрешать конфликты и противоречия в работе по оказанию психологической помощи обучающимся, критически оценивать обратную связь от субъектов образовательных отношений.</p>
	<p>Владеет на высоком уровне навыками взаимодействия с членами педагогического консилиума</p>	<p>Владеет на достаточном уровне навыками взаимодействия с членами педагогического консилиума</p>	<p>Владеет на допустимом уровне навыками взаимодействия с членами педагогического консилиума</p>	<p>Не владеет навыками взаимодействия с членами педагогического консилиума</p>