Министерство культуры Российской Федерации Сибирский государственный институт искусств имени Дмитрия Хворостовского

Приложение 1 к рабочей программе

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

«ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Направление подготовки

53.04.03 Искусство народного пения

Разработчик:

кандидат искусствоведения, профессор кафедры теории музыки и композиции Найко Н.М.

Перечень компетенций и планируемых результатов изучения дисциплины.

Критерии оценивания результатов обучения и оценочные средства

Компетенция	Индикаторы компетенций		Критерии оце	нивания резуль	гатов обучения		Оценочные средства
		1	2	3	4	5	
УК-3. Способен организовать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	Знать: особенности, правила и приемы социального взаимодействия в команде особенности поведения выделенных групп людей, с которыми осуществляет взаимодействие, учитывать их в своей деятельности основные теории мотивации, лидерства; стили лидерства и возможности их применения в различных ситуациях	Отсутствие знаний <a>	Фрагментарные знания	Общие, но не структуриро ванные зна-ния	Сформирован ные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформирован ные системати- ческие знания	Устный ответ на зачёте, выступление на семинаре с докладом, реферат
	уметь организовать собственное социальное взаимодействие в команде определять свою роль в команде принимать рациональные	Отсутствие умений	Частично освоенное умение	В целом успешное, но не систематиче ское умение	В целом успешное, но содержащее пробелы умение	Успешное и систематичес- кое умение	Устный ответ на зачёте, выступление на семинаре с докладом, реферат

	решения и обосновывать их планировать последовательность шагов для достижения заданного результата						
	Владеть: - навыками организации работы в команде для достижения общих целей;	Отсутствие навыков	Фрагментарн ое при- менение навыков	В целом успешное, но не систематиче ское применение навыков	В целом успешное, но сопровождающеся отдельными ошибками применение навыков	Успешное и систематичес- кое примене- ние навыков	Устный ответ на зачёте, выступление на семинаре с докладом, реферат
УК-6. Способен	Знать	Отсутствие	Фрагментар-	Общие, но	Сформирован	Сформирован	Устный ответ на
определять и	- сущность личности и	знаний	ные знания	не	ные, но	ные	зачёте, выступление
реализовывать	индивидуальности,			структуриро	содержащие	системати-	на семинаре с
приоритеты	структуру личности и			ванные зна-	отдельные	ческие знания	докладом, реферат
собственной	движущие силы ее			ния	пробелы знания		
деятельности и	развития, основы и				энания		
способы ее	правила здорового образа						
совершенствования	жизни						
на основе			**	7	-		**
самооценки	Уметь	Отсутствие	Частично	В целом ус-	В целом ус-	Успешное и	Устный ответ на
	- выстраивать	умений	освоенное	пешное, но	пешное, но	систематичес-	зачёте, выступление
	индивидуальную		умение	не систематиче	содержащее пробелы	кое умение	на семинаре с докладом, реферат
	образовательную			ское умение	умение		докладом, реферат
	траекторию развития;			once ymenne	J.::011110		
	анализировать						
	эффективность,						
	планировать свою						
	профессионально-						
	образовательную						

1. Шкалы оценивания и критерии оценки

<u>Выполнение тестового задания</u> позволяет оценить следующие знания, умения Знать:

- особенности, правила и приемы социального взаимодействия в команде
- особенности поведения выделенных групп людей, с которыми осуществляет взаимодействие, учитывать их в своей деятельности
- основные теории мотивации, лидерства; стили лидерства и возможности их применения в различных ситуациях
- сущность личности и индивидуальности, структуру личности и движущие силы ее развития, основы и правила здорового образа жизни

Уметь:

- организовать собственное социальное взаимодействие в команде
- определять свою роль в команде
- принимать рациональные решения и обосновывать их планировать последовательность шагов для достижения заданного результата
- выстраивать индивидуальную образовательную траекторию развития;
- анализировать эффективность, планировать свою профессиональнообразовательную деятельность
- критически оценивать эффективность использования времени и других ресурсов при решении поставленных задач, а также относительно полученного результата
- применять разнообразные способы, приемы техники самообразования и самовоспитания на основе принципов образования в течение всей жизни

Для оценивания по системе зачтено / не зачтено

	оценка		
	не зачтено	зачтено	
1. Обоснованность,	Отсутствуют ориентация в	Проявляется уверенное	
четкость ответа.	материале вопроса	владение проблематикой	
2. Знание научной	Очень слабое знания научной	хорошая ориентация в научной	
литературы.	литературы (менее 40%)	литературе	
3. Уровень владения	Слабая ориентация в	Знание основных понятий	
профессиональной	профессиональной	терминологии	
терминологией.	терминологии	_	

<u>Устный ответ на зачёте</u> позволяет оценить следующие знания, умения Знать:

- особенности, правила и приемы социального взаимодействия в команде
- особенности поведения выделенных групп людей, с которыми осуществляет взаимодействие, учитывать их в своей деятельности
- основные теории мотивации, лидерства; стили лидерства и возможности их применения в различных ситуациях
- сущность личности и индивидуальности, структуру личности и движущие силы ее развития, основы и правила здорового образа жизни

Уметь:

- организовать собственное социальное взаимодействие в команде
- определять свою роль в команде
- принимать рациональные решения и обосновывать их планировать

- последовательность шагов для достижения заданного результата
- выстраивать индивидуальную образовательную траекторию развития;
- анализировать эффективность, планировать свою профессиональнообразовательную деятельность
- критически оценивать эффективность использования времени и других ресурсов при решении поставленных задач, а также относительно полученного результата
- применять разнообразные способы, приемы техники самообразования и самовоспитания на основе принципов образования в течение всей жизни

Владеть:

- навыками организации работы в команде для достижения общих целей
- навыками эффективного целеполагания, приемами организации собственной познавательной деятельности
- приемами саморегуляции, регуляции поведения в сложных, стрессовых ситуациях.

Для оценивания по системе зачтено / не зачтено

критерии	оценка			
	не зачтено	зачтено		
1. Обоснованность,	Отсутствуют ориентация в	Вопрос, в основном, раскрыт,		
четкость, краткость	материале вопроса и логика в	материал изложен достаточно		
изложения ответа.	изложении темы.	грамотно		
2. Гибкость	Отсутствие ответов на	В целом, достаточно грамотные		
мышления, знание	дополнительные вопросы.	и содержательные ответы на		
научной литературы.	Очень слабое знание научной	дополнительные вопросы,		
	литературы (менее 40%)	хорошая ориентация в научной		
		литературе		
3. Уровень владения	Слабая ориентация в	Знание основных понятий		
профессиональной	профессиональной	терминологии, достаточно		
терминологией.	терминологии, неумение	грамотное применение при		
	применить при ответе.	ответе.		

2. Типовые контрольные задания

ОБРАЗЦЫ ТЕСТОВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

1) Отметьте позиции, относящиеся к различным стилевым характеристикам общения: мобильность – буквой А, ригидность – буквой Б, доминантность – буквой В, недоминантность – буквой Г:

собеседник свободно относится к ритуалам общения	\boldsymbol{A}
собеседник внимателен, старается тщательно контролировать речь,	Б
говорить понятно и подробно, не дает сбить себя с мысли, не любит спешки,	
лишних эмоций, чрезмерной жестикуляции	
собеседник уверен в своем праве управлять процессом общения. Он	В
повышает голос, затягивает паузы, перебивает и т. п., когда сочтет нужным	
человек легко включается в общение и также быстро может	A
выключаться из общения	
человек всегда чувствует себя неловко, боится обидеть, вызвать	Γ
раздражение	
собеседника отличает живая мимика, выразительная жестикуляция,	A
беглая речь	

человек терпим к собеседнику и подчиняется навязанным ему правилам общения из-за повышенной чувствительности к силе другого и критичности к себе собеседник не может долго обсуждать одну тему, отвлекается на анекдот, «случай» из жизни, нетерпелив, поэтому договаривает за собеседника длиниую фразу, подгоняет его человек стремится непременно господствовать в общении, влиять на собеседника собеседник обязательно повторяет важные мысли, удачные выражения, подводит итоги, уточияет все детали человек легко теряется и уступает свои позиции, не перебивает и не повышает голос, поэтому может выглядеть заторможенным, отвечающим невпопад и улыбающимся не по делу собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы прощания			
критичности к себе собеседник не может долго обсуждать одну тему, отвлекается на анекдот, «случай» из жизни, нетерпелив, поэтому договаривает за собеседника длинную фразу, подгоняет его человек стремится непременно господствовать в общении, влиять на собеседника собеседник обязательно повторяет важные мысли, удачные выражения, подводит итоги, уточняет все детали человек легко теряется и уступает свои позиции, не перебивает и не повышает голос, поэтому может выглядеть заторможенным, отвечающим невпопад и улыбающимся не по делу собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы Б	1	I	
собеседник не может долго обсуждать одну тему, отвлекается на анекдот, «случай» из жизни, нетерпелив, поэтому договаривает за собеседника длинную фразу, подгоняет его человек стремится непременно господствовать в общении, влиять на собеседника собеседник обязательно повторяет важные мысли, удачные выражения, подводит итоги, уточняет все детали человек легко теряется и уступает свои позиции, не перебивает и не повышает голос, поэтому может выглядеть заторможенным, отвечающим невпопад и улыбающимся не по делу собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы			
анекдот, «случай» из жизни, нетерпелив, поэтому договаривает за собеседника длинную фразу, подгоняет его человек стремится непременно господствовать в общении, влиять на собеседника собеседник обязательно повторяет важные мысли, удачные выражения, подводит итоги, уточняет все детали человек легко теряется и уступает свои позиции, не перебивает и не повышает голос, поэтому может выглядеть заторможенным, отвечающим невпопад и улыбающимся не по делу собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы	1		
собеседника длинную фразу, подгоняет его человек стремится непременно господствовать в общении, влиять на собеседника собеседник обязательно повторяет важные мысли, удачные выражения, подводит итоги, уточняет все детали человек легко теряется и уступает свои позиции, не перебивает и не повышает голос, поэтому может выглядеть заторможенным, отвечающим невпопад и улыбающимся не по делу собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы Б	собеседник не может долго обсуждать одну тему, отвлекается на	\boldsymbol{A}	
человек стремится непременно господствовать в общении, влиять на собеседника собеседник обязательно повторяет важные мысли, удачные выражения, подводит итоги, уточняет все детали человек легко теряется и уступает свои позиции, не перебивает и не повышает голос, поэтому может выглядеть заторможенным, отвечающим невпопад и улыбающимся не по делу собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы Б	анекдот, «случай» из жизни, нетерпелив, поэтому договаривает за		
собеседника собеседник обязательно повторяет важные мысли, удачные выражения, подводит итоги, уточняет все детали человек легко теряется и уступает свои позиции, не перебивает и не повышает голос, поэтому может выглядеть заторможенным, отвечающим невпопад и улыбающимся не по делу собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы Б	собеседника длинную фразу, подгоняет его		
собеседник обязательно повторяет важные мысли, удачные выражения, подводит итоги, уточняет все детали человек легко теряется и уступает свои позиции, не перебивает и не повышает голос, поэтому может выглядеть заторможенным, отвечающим невпопад и улыбающимся не по делу собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы	человек стремится непременно господствовать в общении, влиять на	В	
выражения, подводит итоги, уточняет все детали человек легко теряется и уступает свои позиции, не перебивает и не повышает голос, поэтому может выглядеть заторможенным, отвечающим невпопад и улыбающимся не по делу собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы	собеседника		
человек легко теряется и уступает свои позиции, не перебивает и не повышает голос, поэтому может выглядеть заторможенным, отвечающим невпопад и улыбающимся не по делу собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы Б	собеседник обязательно повторяет важные мысли, удачные	Б	
человек легко теряется и уступает свои позиции, не перебивает и не повышает голос, поэтому может выглядеть заторможенным, отвечающим невпопад и улыбающимся не по делу собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы Б	выражения, подводит итоги, уточняет все детали		
повышает голос, поэтому может выглядеть заторможенным, отвечающим невпопад и улыбающимся не по делу собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы В		Γ	
тевпопад и улыбающимся не по делу собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы в			
собеседник замедлен в реакциях и трудно переключается. Даже вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы Б			
вступив в беседу, он еще какое-то время настраивается на общение, постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы Б		Б	
постепенно отходя от своих дел и мыслей человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы Б			
человек убедит в ценности своего сообщения, заставит собеседника принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы Б			
принять его точку зрения, хотя в споре побеждает часто напором, а не логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы		R	
логикой, непременно оставляя за собой последнее слово человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы Б			
человек чаще, чем надо, считает себя неправым и убежден, что «не умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы			
умеет общаться» собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо <i>А</i> формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы <i>Б</i>		Г	
собеседник торопится выразить общий смысл, поэтому плохо формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы Б		I	
формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы			
когда считает, что его «уже поняли» человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы		\boldsymbol{A}	
человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы Б	формулирует мысли, пропускает слова, обрывает предложения, особенно		
видение цели и плана действий как единственно верных собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы	когда считает, что его «уже поняли»		
собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы	человек будет навязывать партнерам свои интересы, внедрять свое	В	
	видение цели и плана действий как единственно верных		
прощания	собеседник выходит из общения неторопливо, соблюдая все ритуалы	Б	
	прощания		

2) Впишите латинские буквы, под которыми фигурируют те или иные признаки самооценок в соответствующий столбец:

Адекватная самооценка	Неадекватная самооценка
a c d f h i k	$b \ e \ g \ j \ l$

- а) такая самооценка касается конкретных качеств и отличается гибкостью
- b) такая самооценка опирается на сравнение с другими людьми
- с) человек с такой самооценкой готов принимать себя таким, какой есть,
- d) человек с такой самооценкой готов признать свою ценность как личности без чувства превосходства или уничижения при сравнении с другими людьми
- е) человек с такой самооценкой склонен переносить частные оценки какого-либо качества на личность в целом («я умнее многих, значит, неординарная личность!» или «я не такой умный как другие, значит, ничтожество!»)
- f) такая самооценка ориентирована на продуктивность процесса деятельности, а не на одобрение результата
- g) человек с такой самооценкой полагает, что его ценность как личности измеряется каким-либо его очевидным достоинством или заметным недостатком.

- h) человек с такой самооценкой готов искать и в злой критике конструктивное зерно, а не покушение на свою персону или указание на свою неполноценность
- i) человек с такой самооценкой не радуется, когда кто-то восторгается его несовершенной работой
- j) такая самооценка затрудняет контроль поведения, управление деятельностью, общение с людьми (такие люди чаще оказываются в центре конфликтов),
- k) человек с такой самооценкой стремится критически оценивать свои возможности в конкретных задачах и обстоятельствах жизни
- 1) такая самооценка снижает темпы профессионального развития и творческую продуктивность
- 3) Впишите латинские буквы, под которыми фигурируют те или иные признаки самооценок в соответствующий столбец:

Высокая самооценка	Завышенная самооценка	
b d f h k l	acegij m	

- а) человек стремится все удачи приписывать себе (своим способностям, уму, предприимчивости, предусмотрительности и т. п.), а все неудачи обстоятельствам
- b) человек убежден в собственном значительном потенциале
- с) человек ревнив и завистлив к чужим успехам и наградам, хотя обычно это скрывает
- d) человек умеет демонстрировать продуктивность в работе, творчестве, решении жизненных задач
- е) человек много говорит о своих творческих планах и начинаниях, которым редко суждено реализоваться;
- f) человек сам ищет или создаёт такие ситуации, в которых его возможности оказываются востребованными и реализованными
- g) человек с такой самооценкой не умеет анализировать свои действия в конкретных ситуациях, причины своих успехов, неудач и промахов
- h) человек умеет в трудных ситуациях найти поддержку в себе самом
- i) человек любит браться за трудные дела, поначалу бывает энергичен и активен, но редко доводит дело до конца
- j) человек даже мелкие и справедливые замечания воспринимает как придирки, интриги, враждебные действия
- к) человек при неудачах он не станет искать причины в дефектах своей личности
- 1) человек с самых трудных обстоятельствах стремится сохранить высокое самоуважение
- m) человек не умеет видеть себя со стороны; ему кажется, что другие воспринимают его таким, каким он себя представляет
- 4) Отметьте свойства, характерные для одного из базовых типов нормально одаренных детей и подростков:

«умницы» – а); «креативные» - b); «оригинальные» – с).

b	это дети с очень «узкой» одаренностью — в какой-либо одной конкретной
	области

а	они легко и продуктивно овладевают знаниями в различных областях,			
	быстро их усваивают и используют, выразительно демонстрируют все, что			
	поняли, выучили и обдумали			
c				
<i>c</i>				
	оригинальными играми, особенными любимыми занятиями, необычньми			
	реакциями и переживаниями			
b	в музыкальных и художественных учебных заведениях они могут			
	показывать крайне низкие результаты по всем предметам, кроме			
	специальности. Иногда они производят впечатление малоразвитых или			
	отстающих в развитии от сверстников			
a	наряду со специальной одаренностью, обладают незаурядными общими			
	способностями			
а	они с упоением занимаются на музыкальном инструменте, пробуют			
	сочинять музыку и/или стихи, рассказы, много читают, учат «для себя»			
	языки, могут увлекаться шахматами или древними философскими			
	учениями и т. п.			
c	это дети с яркой индивидуальностью: эмоционально реактивные, с			
	выразительной картиной поведения, развитым живым воображением,			
	тонким эстетическим вкусом, чувством юмора и «природной» свободой			
	самовыражения			
а	им важно развиваться в разных направлениях			
b	их дарование открывается только там, где есть трудная, необычная и			
	желательно практическая творческая задача			
c	во всем, что говорит, думает и делает такой ребенок, отчетливо заметно,			
	что он «не такой как все»			
b	такие дети с трудом осваивают то, что знают и умеют многие ровесники,			
	но с легкостью и даже блеском демонстрируют в своей области нечто			
	такое, чего не могут делать другие			

5) Впишите латинские буквы, под которыми фигурируют те или иные ошибки и препятствия в развитии, типичные для различных типов нормально одаренных детей и подростков в соответствующий столбец:

«умницы»	«креативные»	«оригинальные»
a b e i	cfgj	d h

- а) склонность разбрасываться, распылять силы, охватывать необъятное
- b) поверхностность, «нахватанность»
- с) недостаточный уровень общего развития, ограниченность представлений о мире и жизни
- d) для таких детей развивающей становится среда, «пропитанная» восхищением, признанием их необычной индивидуальности
- е) быстрая потеря интереса после того, как, погрузившись в новую область, схватил некие принципы ее устройства
- f) склонны слышать и впитывать только то, что ищут и считают нужным для себя
- g) попытки расширить эрудицию, развивая ученика в разных направлениях, могут

- наткнуться на равнодушие, формальное отношение к требованиям педагога («мне это не надо»)
- h) зависимы от сверхпозитивного оценочного потока
- i) часто меняют пространство интересных знаний или умений, которое пытаются покорить
- j) для таких детей развивающей средой становится общение с высокопрофессиональными талантливыми музыкантами, чей опыт и мастерство для них бесценны.
- 6) Отметьте позиции, относящиеся к феномену регрессии, буквой А); позиции, относящиеся к феномену деградации, буквой Б):

Поведение человека приобретает черты «детскости»: он капризничает,	A
канючит, рассказывает о плохом самочувствии, требует «вкусное» для	
утешения, горько плачет и т. п.	
Человек снижает требования к самому себе, нивелирует барьер	Б
допустимого и недопустимого для себя, начиная от вытеснения какой бы то	
ни было ответственности за свои поступки и кончая личной гигиеной и	
опрятностью	
возврат к более ранним реакциям и формам поведения	\boldsymbol{A}
В этом состоянии снижается качество навыков (особенно, если они были	\boldsymbol{A}
недостаточно отработаны, «недостроены»), упрощаются эмоциональные	
реакции и сами способы реагирования. Снижается качество	
интеллектуальной деятельности, нарушается реалистичность оценок	
текущей ситуации, окружающих людей и происходящих событий	
В этом случае часто повышается эмоциональная раздражительность,	Б
суживаются жизненные интересы, преобладает эгоистическая ориентация в	
отношениях с людьми.	
В этом случае упрощается, как бы огрубляется умственная деятельность,	Б
обедняется речь, постепенно распадаются сложные навыки и умения,	
нарушается работа памяти, падает способность концентрировать внимание	
человек возвращается к более ранним психологическим фазам своего	\boldsymbol{A}
развития	

7) Впишите латинские буквы, под которыми фигурируют признаки обучения и научения, в соответствующие столбцы:

научение	обучение
a c e g I j	b df h

- a) спонтанное нахождение в процессе поиска и закрепление полезного и правильного в данных условиях действия или решения;
- b) опора на решение специальных учебных задач;
- с) подражание, копирование «модели»;
- d) отработка общих способов действия (умений и навыков), передача общих знаний об осваиваемой деятельности;

- е) приобретение опыта происходит без ясного осознания, *как* действовать и *какой* именно опыт приобретается формирование программ действия, которые могут быть перенесены в новые условия;
- f) в результате происходят изменения в психических процессах и личностных свойствах ученика, обеспечивающие потенциал обучаемости;
- g) связывание мысленных действий с реальностью, соотнесение своих представлений, мыслей, образов с объектами «как они есть»;
- h) в результате формируется уверенность в том, что происходящие изменения зависят от его собственных усилий;
- і) приобретение опыта является побочным результатом достижения определенной цели;
- ј) интуитивная догадка, новое, не связанное с прошлым опытом понимание ситуации.
- 8) Отметьте характеристики, относящиеся к конфликтным ситуациям, вызванным столкновением интересов, буквой «А»; противоречием ценностей (убеждений) буквой «Б»; противостоянием личностей буквой «В».

несовместимость <i>главных</i> ценностей или различное <i>понимание</i> одних и тех же ценностей	Б
Сфера связана с важнейшими потребностями, задачами жизненными планами	A
каждый доказывает свое превосходство, обесценивает противника, его манеру поведения, идеи и действия, личную репутацию и пр.	В
интересы другого человека в этой же сфере воспринимаются как угроза, препятствие для реализации собственных потребностей и целей	
стремление людей самоутвердиться за счет индивидуальных различий	
борьба за высокое качество, за истинное искусство или науку, общее благо, за справедливость для всех	Б

9) подпишите типы поведения людей в зависимости от баланса стремления к успеху и боязни неудачи – «осторожные»; «авантюрные»; «перестраховщики»; «самодостаточные» – по данным характеристикам:

важен успех любой ценой, и они всегда переоценивают	«Авантюрные»
свои возможности, поэтому готовы рисковать, не	
задумываются над последствиями своих действий. При	
высоком профессионализме могут показывать хорошие	
результаты	
всегда настроены на худший сценарий событий, поэтому	«Перестраховщики»
страхуют себя от неудач избыточно, многократно, всеми	
способами, обеспечивая себе «зону безопасности». Из-за	
этого они могут упрощать стоящие перед ними задачи и	
сковывать себя излишним самоконтролем	
кажутся равнодушными и к успеху, и к возможным	«Самодостаточные»
неудачам. Чаще это люди, которые не связывают свой	
личностный рост напрямую с удачами или неудачами.	

Именно таким людям нередко хорошо удаются очень	
трудные цели	
стремятся добиться успеха и не допустить неудачи, не	«Осторожные»
рискуют понапрасну, подстраховываются от	
неожиданностей, ставят перед собой реалистичные цели,	
достижение которых однозначно расценивают как успех.	
(Цели могут быть эффектные, оригинальные, но	
обязательно вполне достижимые.)	

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ

- 1. Базовые свойства личности
- 2. Формированию каких психологических черт способствует сила нервных процессов?
- 3. Формированию каких психологических черт способствует слабость нервных процессов?
- 4. Формированию каких психологических черт способствуют скоростные свойства нервной системы (подвижность нервных процессов)?
- 5. Самооценка: понятие и критерии характеристики
- 6. Заниженная самооценка и предпосылки её возникновения
- 7. Понятие характера
- 8. Акцентуации «артистического характера»
- 9. Эмоции: основные понятия.
- 10. Классификация эмоциональных реакций по уровню ситуативности.
- 11. Воля и волевые привычки
- 12. Одаренность, основные понятия.
- 13. Механизм развития одаренности
- 14. Способы формирования установки на творческий процесс
- 15. Цели и формы общения
- 16. Проблема трудностей в общении
- 17. Тактики поведения в конфликте
- 18. Феномен лидерства в коллективе
- 19. Сензитивные периоды
- 20. Основные факторы развития человека
- 21. Развивающая среда

ОТВЕТЫ

1.Базовые свойства личности

К базовым личностным свойствам относят сознательность, социальность, индивидуальность, активность.

<u>Сознательность</u> — способность человека выделять себя как причину и источник своих действий, мыслей, переживаний, отношений с другими людьми, а также управлять ими и отвечать за их содержание и последствия.

<u>Социальность</u> в широком смысле выражается в чувстве принадлежности к человеческому сообществу. В узком смысле, социальность определяется социальными ролями, которые выполняет личность.

<u>Индивидуальность</u> понимается как цельность (неповторимое внутреннее единство личности) и самобытность — способность «быть самим собой, иметь «своё собственное лицо» в любых обстоятельствах жизни, проявлять себя независимой, самодостаточной личностью.

<u>Активность</u> проявляется как 1) состояние мобилизованности, готовности действовать; 2) инициативность — потребность изменить ситуацию, влиять на события и людей, преобразовать свойства вещей; 3) потребность в самоактуализации, т.е. потребность человека реализовать свой потенциал.

2. ФОРМИРОВАНИЮ КАКИХ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЧЕРТ СПОСОБСТВУЕТ СИЛА НЕРВНЫХ ПРОЦЕССОВ?

Обладатели «сильной» нервной системы психически выносливы, могут усваивать большие объемы информации; импульсивные, могут неэкономично тратить усилия из-за поверхностного планирования действий; склонны свободно относиться к заданным условиям работы и инструкциям; в экстремальных ситуациях объем умственной деятельности увеличивается, принимают решения и действуют быстро; характеризуются большей двигательной активностью, легко схватывают новый двигательный навык, но хуже дается точность и техничность исполнения навыка; постепенно втягиваются в работу, часто нужна «раскачка»; лучше работают в группе, более высокие результаты могут показывать «на публике»; в работе стремятся концентрироваться на главном, пренебрегая деталями; могут и любят параллельно делать несколько дел, реализовывать разные, не связанные друг с другом планы; тяготеют к стилю жизни, связанному с «преодолением препятствий», перегрузками, сильными впечатлениями.

3. ФОРМИРОВАНИЮ КАКИХ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЧЕРТ СПОСОБСТВУЕТ СЛАБОСТЬ НЕРВНЫХ ПРОПЕССОВ?

Обладатели «слабой» нервной системы чувствительны, реактивны, быстро устают; склонны твердо придерживаться за данных условий работы и инструкций; склонны к тщательному отбору и упорядочению информации, последовательны в достижении целей; в экстремальных ситуациях работают медленнее и хуже; обладают более высокой тревожностью, реалистичными или заниженными притязаниями; характеризуются меньшей двигательной активностью, упражнения на силу и выносливость даются труднее, чем на точность и техничность исполнения навыка; быстро входят в работу, без заметной «раскачки»; любят работать в одиночестве, в тишине, в привычной обстановке; в работе склонны двигаться небольшими шагами, обдумывая путь и способ действия, и берутся за новое дело, завершив предыдущее; не любят частых перемен, неожиданных препятствий, стремятся прогнозировать, мысленно проигрывать возможные ситуации и заранее планировать свои действия.

4. ФОРМИРОВАНИЮ КАКИХ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЧЕРТ СПОСОБСТВУЮТ СКОРОСТНЫЕ СВОЙСТВА НЕРВНОЙ СИСТЕМЫ (ПОДВИЖНОСТЬ НЕРВНЫХ ПРОЦЕССОВ)?

Люди с инертной нервной системой в работе «основательны»; склонны в новых ситуациях применять привычные способы действия; спокойно переносят монотонную работу;

сравнительно легко вырабатывают навыки самоорганизации, усидчивости и самоконтроля; лучше работают по обдуманному плану, начинают действовать, когда все ясно; «осторожные»; медленно устанавливают контакты с людьми, постоянны в отношениях; в общении пассивны из-за замедленной реакции на партнера.

Люди с лабильной нервной системой работают быстро, не любят однообразия; могут, не закончив одного, переходить к другому; с трудом вырабатывают усидчивость и терпеливость; быстро строят гипотезы и приходят к выводам, которые проверяют по ходу дела «порывистые»; быстро устанавливают контакты, имеют широкий круг общения; инициативны, быстро реагируют на изменения в собеседнике.

5. Самооценка

Самооценка — внутренняя позиция личности по отношению к самой себе и к отдельным своим качествам с точки зрения собственной системы ценностей и перспектив самореализации. Соответственно возникают общая и частная самооценка.

Самооценку характеризуют по нескольким основным признакам: по уровню (высокая или низкая), реалистичности (завышенная, заниженная или адекватная), устойчивости. Кроме того, индивидуальные самооценки могут различаться степенью дифференцированности (аналитичности), самостоятельности, конфликтности, гибкости, критичности, категоричности.

Оптимальной считается высокая, реалистичная, устойчивая и вместе с тем гибкая самооценка, которая корректируется под влиянием нового опыта, взаимодействия с другими людьми.

6. Заниженная самооценка и предпосылки её возникновения

ЛЮДИ С заниженной самооценкой остро переживают свои недостатки, преувеличивая их масштаб и значимость. Они представляют себя неспособными, некрасивыми, невезучими, неинтересными, несчастными по сравнению с большинством других людей. Все неудачи они приписывают себе, а все удачи — обстоятельствам.

Предпосылки заниженной самооценки:

- а) Постоянное акцентирование взрослыми промахов и ошибок ребенка как реальных, так и потенциальных раздражением, унижением, высмеиванием;
- b) Обесценивающее объяснение т.е. объяснение достижений ребенка факторами, которые не зависят от его личных усилий (наследственность, везение, талант, чья-то огромная помощь и т. п.). Такие объяснения обесценивают личность.
- с) Реакция взрослых на успехи и промахи в форме оценочных «ярлыков» («ты хуже всех», «лентяй», «растеряха», «растяпа» и др.);
- d) Любовь «при условии, что...» (ты будешь хорошо учиться, ты будешь послушным, сделаешь то-то и то-то). У ребёнка возникает ощущение, что он не достоин любви;
- е) стремление родителей и педагогов «подтянуть» слабо выраженные или не вполне устойчивые черты ребенка под некие стандарты поведения, развития, мышления, работоспособности и пр.
- f) Выученная беспомощность обесценивание активности и инициативности ребенка, приписывание ему беспомощности, в результате чего он сам начинает избегать жизненных перемен, уклоняться от самостоятельных решений и действий

7. ПОНЯТИЕ ХАРАКТЕРА

Характер — совокупность сравнительно устойчивых качеств личности, которые определяют особенности ее поведения и действий в привычных для нее обстоятельствах жизни. Он формируется и проявляется как целое: каждая черта характера у данного человека понятна только в связи с другими чертами, в единстве целого. Характер человека имеет двойные — социоприродные истоки.

Черты характера — это существенные свойства человека, из которых с определенной логикой и последовательностью вытекает одна линия поведения, одни поступки, но исключаются другие.

Первоначалами характера считаются *чувства*, *воля* и *ум*. Каждый фактор способствует образованию особой группы черт характера, а соотношения между ними определяют индивидуальное своеобразие характера. По традиции черты характера делят на «эмоциональную», «волевую» и «рассудочную» группы.

<u>Эмоциональную</u> группу черт составляют импульсивность, впечатлительность, равнодушие, конфликтность, сдержанность.

<u>С волей</u> связаны смелость, целеустремленность, решительность, дисциплинированность, упрямство, ленивость.

К чертам характера, которые складываются под воздействием *интеллекта*, относят сообразительность, находчивость, проницательность, любознательность, обстоятельность, критичность, легкомыслие, хитрость.

8. АКЦЕНТУАЦИИ ЧЕРТ И «АРТИСТИЧЕСКИЙ» ХАРАКТЕР

При чрезвычайно сильном доминировании, заострении в характере отдельных черт возникает явление *акцентуации*. Некоторые акцентуации характера очень благоприятны для профессиональной работы. У музыкантов, актеров, художников отмечают резкое усиление некоторых черт характера, связанных именно с художественными профессиями. *Например, экзальтация проявляется в том, что* на относительно слабые сигналы внешней среды или внутренней жизни эмоциональная реакция человека несоразмерно сильная. Предпосылки экзальтации заключены как в высокой эмоциональной реактивности, так и в индивидуальных особенностях воображения.

С экзальтацией связывают артистический тип характера в целом, особенно в сочетании с акцентуациями эмотивности, гипертимности, демонстративности.

При <u>эмотивной акцентуации</u> резко выделены черты характера, связанные с эмоциональной впечатлительностью, возбудимостью, изменчивостью настроения, которое изменяется быстро и по ничтожным поводам.

<u>Демонстративность</u> проявляется в стремлении находиться в центре внимания *всегда* и *любыми* средствами — яркими профессиональными достижениями, творческими идеями, социальными успехами, но также необычными увлечениями, драматизированными страданиями, скандалами, имитацией болезней, хвастовством, ложью и т. п.

<u>Гипертимная</u> <u>акцентуация</u> характера выражается в крайне высоком уровне энергетических ресурсов поведения, отсюда — ненасыщаемая жажда деятельности, стремление везде успеть, все попробовать, «объять необъятное».

9. Эмоции: основные понятия.

Эмоции — особый класс психологических реакций, процессов и состояний человека, где оценка значимости воздействий соединяется с регулированием энергетического тонуса организма (уровня возбуждения, характера обменных процессов, мышечного напряжения

и пр.). Эмоция выражается в оценочной окраске (удовольствие/неудовольствие) переживания, характере психического возбуждения/расслабления, особенной телесной (мимической) маске и звуковых реакциях (от шумных вздохов до криков). По оценочной окраске разделяют эмоции положительные и отрицательные. У человека эмоциональные оценки выходят далеко за пределы непосредственных угроз выживанию. В эмоциональных оценках оставляют свой след представления обо всех сторонах жизни, включая жизнь интеллектуальную и духовную. По энергетическому тонусу — возрастанию возбуждения или угнетения — разделяют эмоции стенические (греч. sthenos — сила) и астенические (asthenos — слабый).

10. Классификация эмоциональных реакций по уровню ситуативности.

<u>Эмоции</u> – психическое отражение в форме непосредственного пристрастного переживания жизненного смысла явлений и ситуаций. Обусловлены потребностями субъекта.

<u>Аффект</u> – сильное и относительно краткое эмоциональное состояние, связанное с резким изменением важных жизненных обстоятельств (экстремальные ситуации, критические условия+неспособность найти адекватный выход).

<u>Чувства</u> – одна из основных форм переживания человеком своего отношения к предметам и явлениям действительности, отличающаяся относительной устойчивостью. В отличие от ситуативных эмоций и аффектов, отражающих субъективное значение предметов в конкретных сложившихся условиях, чувства выделяют явления, имеющие стабильную мотивационную значимость.

Страсть — сильное, всеохватывающее чувство с активным волевым компонентом.

<u>Настроение</u> – сравнительно продолжительные устойчивые психические состояния умеренной или слабой интенсивности, проявляющиеся в качестве положительного или отрицательного эмоционального фона психической жизни индивида. В зависимости от степени осознанности Н. переживаются как общий фон (приподнятое, подавленное) или как четко дифференцированное состояние (скука, печаль, радость).

11. Воля и волевые привычки.

Воля — это способность человека сознательно и целенаправленно регулировать и контролировать своё поведение и деятельность, Воля выражается в умении мобилизовать психические и физические возможности для преодоления трудностей и препятствий, стоящих на пути к поставленной цели. Для волевого процесса большое значение имеет осмысление своих желании и целей, условий их реализации и возможных последствий, мотивации собственных действий и поступков. Основным механизмом волевой саморегуляции становится рефлексия. Разум делает волю умной и сильной. Когда цель не обдумана, расплывчата, «приблизительна», то ее как бы не существует, и необходимости мобилизации воли не возникает.

Воля опирается на определенные устои жизненного процесса, на некую отлаженность повседневного поведения. Волевые привычки — жизненные навыки, незаметно сформировавшиеся в детстве или осознанно выработанные в ходе самовоспитания. К ним относятся привычки доводить дело до конца, планировать время и действия, анализировать свои решения и их последствия, полностью сосредотачиваться на том, что делаешь и др.

12. Одаренность, основные понятия.

<u>Задатки</u> – врожденные анатомо-физиологические особенности нервной системы, мозга, составляющие природную основу развития способностей. Задатки нельзя сформировать в процессе специальной тренировки, но они не исчезнут, если условий для их полноценной реализации не было.

<u>Способности</u> – психологические особенности личности, являющиеся условием успешного выполнения той или иной деятельности, т.е. это психическое свойство, способствующее освоению и обучению, оно позволяет подражать, усваивать, но не творить.

<u>Одаренность</u> – качественно своеобразное сочетание способностей, обеспечивающее успешность выполнения деятельности.

<u>Талант</u> не возникает из способностей, не является их высшей ступенью, представляет собой иное – интегративное (обладающее неразрывной связью, единством, цельностью) и многокомпонентное психическое свойство, которое включает в себя: операционную часть (способности); креативную часть (творческая одаренность, творческое воображение; фантазия, изобретательность); эмоциональную часть (мотивацию и прочие сопутствующие компоненты: духовное, эмоциональное и культурное наполнение).

13. МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ОДАРЕННОСТИ

Механизм развития одаренности универсален и выражается тремя неразрывно взаимосвязанными действиями: *различать* — *обобщать* — *опробовать*.

<u>Различать</u> — выделять, разграничивать, сравнивать важные для деятельности характеристики объектов (например, цветовые, светлотные, пространственные). На этой основе формируется сенсорная культура художественной деятельности во всех видах искусства.

<u>Обобщать</u> — непрерывно и интуитивно *схватывать в некотором целом* (объекте, явлении или действии) *общие принципы, главные признаки, связи, отношения разного рода и на разных уровнях.* Обобщение, как правило, специализировано по отношению к некоей области, позволяя легче овладевать умениями и быстрее приобретать соответствующий опыт. Это — основа для формирования мышления и развития художественного интеллекта.

<u>Опробовать</u> — извлекать из собственных действий алгоритм результата, пригодный для разных условий. В основе алгоритма — связь между свойствами изображения, формы и совокупностью действий, необходимых для нужного результата.

14. Способы формирования установки на творческий процесс

Человеку для любого занятия необходима особая настроенность, такая внутренняя готовность, при которой ситуация последующего действия, поведения предстает как бы в свернутом виде. Эта внутренняя мобильность называется первичной унитарной установкой. Она первична по отношению к дальнейшим действиям, являя собой «прообраз, идеальное начало и собственно психологический механизм данной деятельности».

Исходя из характера внешних импульсов можно с известной долей условности разграничить способы формирования установки на творческий процесс следующим образом:

• непосредственная эмоциональная настройка

- настройка посредством эмпатии
- настройка посредством активизации зрительных представлений
- настройка посредством активизации слуховых представлений
- комплексная настройка (построение философских концепций как ее разновидность).

15. ЦЕЛИ И ФОРМЫ ОБЩЕНИЯ

Психологи условно выделяют четыре основные цели и, соответственно, базовые формы общения.

<u>Информационное общение</u>. Цель – передать и получить информацию (новое знание, сплетни). Важно найти средства передачи сообщения собеседнику и обеспечить возможность проверки — получено (услышано) ли оно, понято ли, принято ли.

<u>Экспрессивное общение</u>. Цель— выразить свои мнения, чувства, отношения или понять мнения и чувства других. Для экспрессивного общения важна готовность настроиться на собеседника, умение выражать сочувствие и понимание. Проникновение в переживания другого помогает осознать собственное эмоциональное состояние.

<u>Деловое общение</u>. Цель – обсудить положение, договориться о совместных действиях и т. п. Здесь требуется готовность принимать мнения, позиции, идеи друг друга, иначе невозможно выработать и реализовать общие, приемлемые для всех решения каких-либо проблем.

Фатическое общение. ЦЕЛЬ – поддержать отношения, просто «пообщаться».

16. ПРОБЛЕМА ТРУДНОСТЕЙ В ОБЩЕНИИ

Барьеры в общении проявляются как субъективные переживания человеком "сбоя", несовпадения реального результата с планируемым.

В основе таких затруднений могут лежать различные причины, в частности:

- 1) Этносоциокультурный особенности этнического сознания, систем ценностей, стереотипов и установок, из-за чего возникает непонимание намерений партнера по общению, тональности и стиля самого общения;
- 2) статусно-позиционно-ролевой различия социального статуса, занимаемых позиций и ролей партнеров по общению (преподавателя и ученика);
- 3) Возрастной неспособность представителей разного возраста и опыта увидеть ситуацию глазами партнера по общению;
- 4) индивидуально-психологические затруднения несовпадение личностных качеств, характеров, темпераментов, познавательных процессов у разных людей.
- 5) затруднения, связанные со спецификой самой педагогической деятельности, недостаточным уровнем профессионального мастерства педагога (боязнь аудитории, негативная установка на группу или класс и т.д.)

17. ТАКТИКИ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТЕ

<u>Соперничество</u> предполагает настойчивое, жесткое отстаивание своих целей и интересов при помощи всех доступных средств: агрессивного подавления противника, раскола его соратников, болезненных ударов.

<u>Тактика уклонения</u> выражается в стремлении самоустраниться физически или психологически от участия в конфликте и выйти из него любой ценой, не отстаивая свои

интересы.

<u>Приспособление</u> — это тактика односторонних уступок. Приспособление используется людьми, которые готовы отказаться от своих интересов ради того, чтобы сохранить мир и хорошие отношения.

<u>Компромисс</u> — тактика взаимных уступок с целью найти решение, которое устроит обе стороны. Такая тактика часто используется, когда цель у оппонентов одна, но способы ее достижения представляются им разными.

<u>Тактика сотрудничества</u> исходит из принципа: интересы одной стороны могут быть удовлетворены только при условии удовлетворения интересов и другой стороны.

18. ФЕНОМЕН ЛИДЕРСТВА В КОЛЛЕКТИВЕ

Лидерство связано с самоорганизацией группы, с распределением ролей и статусов между ее членами. Лидер становится для группы системообразующим фактором. Лидером называют человека, обладающего высоким авторитетом в данной группе, способного влиять на сознание и психологические состояния людей, управлять их действиями и взаимодействием.

Лидеры могут выполнять в группах множество функций. Они не только управляют людьми, но генерируют идеи и стратегические планы; поддерживают дисциплину и регулируют межличностные отношения; могут выступать экспертами, консультантами, «дипломатами», представляя группу и отстаивая ее интересы во внешней среде; учителями и воспитателями, координаторами и арбитрами в конфликтах и т. д.

Для формирования личности лидера важны некоторые врожденные индивидуальные особенности (в том числе свойства темперамента), среда и воспитание, но в большей степени — вся история жизни, события которой способствовали выявлению лидерских амбиций и личностных свойств.

19. Сензитивные периоды

Это периоды, когда определенные воздействия окружающей среды оказывают наиболее сильное влияние на развитие конкретных психических функций.

В другое время — раньше или позже наступления сензитивного периода — сформировать способности, навыки и пр. можно, но гораздо труднее, а результат, скорее всего, окажется на более низком качественном уровне. Сензитивные периоды избирательно повышают обучаемость ребенка, продуктивность обучения, активность научения.

Сензитивный период может длиться от нескольких недель до нескольких лет. По срокам наступления, продолжительности и результативности сензитивные периоды различаются у каждого ребенка, хотя усредненные нормы возрастной сензитивности существуют. Например, период 3-5,5 лет благоприятен для развития осознанной речи, речевого самовыражения а также для ознакомления с элементами символических систем передачи информации (цифрами, буквами, нотами). Начало освоения чтения, счета и письма.

По мнению психологов, общая продолжительность сензитивных периодов, так или иначе влияющих на формирование интеллекта, примерно от 4 до 10 лет.

20. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕКА

Развитие человека — совокупность необратимых изменений разного уровня, связанных с достижением зрелости высших психических функций и самореализацией человека как

личности.

Главные факторы развития: наследственность, созревание, обучение и самоуправление.

<u>Наследуются</u> не сами по себе качества и способности, но возможность сформировать их на определенном уровне, с определенной скоростью.

<u>Созревание</u> — процесс достижения зрелости, который осуществляется согласно генетической программе и определяет последовательность изменений во времени различных систем организма вплоть до окончательного их формирования.

<u>Обучение</u> – приобретение знаний и навыков в ходе целенаправленного, управляемого овладения опытом других людей под руководством знающего и опытного человека.

<u>Самоуправление</u> – процесс целенаправленных воздействий на самого себя, свою личность с целью достижения поставленных целей и осуществления планов.

21. РАЗВИВАЮЩАЯ СРЕДА

В узком смысле развивающая среда — это люди, которые окружают ребенка, с которыми он общается и вступает во взаимодействие. Они активизируют процессы научения.

В широком смысле развивающая среда — это организованное культурное и педагогическое пространство, начиная от человеческого окружения, обучающих технологий, методических объектов и кончая материальными предметами. Наличие развивающей среды необходимо для овладения любым исторически сформировавшимся видом человеческой деятельности.

Ключевые характеристики развивающей среды:

1) устойчивая система ценностей, 2) устойчивая система требований, 3) потребность ребенка разделить эти ценности и соответствовать этим требованиям. Последний компонент – главный. Без него первые два мало что значат.

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

4.1 Формы контроля уровня обученности студентов-магистров

В процессе изучения дисциплины предусмотрены следующие формы контроля: текущий, промежуточный (зачет в конце 1 семестра), итоговый контроль (зачет в конце 2 семестра), контроль самостоятельной работы студентов-магистров.

Текущий контроль осуществляется в течение семестра в виде выступлений обучающихся на семинарах и в виде выполнения контрольных тестовых заданий.

Промежуточный контроль осуществляется в конце 1 семестра в виде зачёта.

Итоговый контроль осуществляется в форме зачета в конце 2 семестра.

Итоговая оценка предполагает суммарный учет посещения занятий, степени активности студента-магистра и выполнение им всех видов аудиторной и самостоятельной работы. Зачёт складывается из устного ответа (ответ на вопросы по билету, коллоквиум в виде опроса по основным понятиям курса).

Контроль самостоятельной работы обучающихся в магистратуре осуществляется в течение обоих семестров. Формы контроля: выступление на семинаре, участие в работе научно-практических конференций и т.д. Результаты контроля самостоятельной работы студентов-магистров учитываются при осуществлении итогового контроля по дисциплине.

1.2. Описание процедуры аттестации

Процедура итогового контроля по дисциплине проходит в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в ФГБОУ ВО «Сибирский государственный институт искусств имени Дмитрия Хворостовского».

- Аттестационные испытания проводятся преподавателем, ведущим лекционные и практические занятия по данной дисциплине. Присутствие посторонних лиц в ходе проведения аттестационных испытаний без разрешения ректора или проректора не исключением работников допускается (за института, выполняющих контролирующие функции В соответствии co своими должностными обязанностями). В случае отсутствия ведущего преподавателя аттестационные испытания проводятся преподавателем, назначенным письменным распоряжением по кафедре (структурному подразделению).
- Инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, имеющие нарушения опорно-двигательного аппарата, допускаются на аттестационные испытания в сопровождении ассистентов-сопровождающих.
- Во время аттестационных испытаний обучающиеся могут пользоваться программой учебной дисциплины, а также с разрешения преподавателя справочной и нормативной литературой.
- Время подготовки ответа при сдаче зачёта в устной форме должно составлять не менее 20 минут (по желанию обучающегося ответ может быть досрочным). Время ответа не более 15 минут.
- При проведении зачёта билет с вопросами выбирает сам студент-магистрант в случайном порядке.
- Экзаменатору предоставляется право задавать обучающимся дополнительные вопросы в рамках программы дисциплины текущего семестра, а также, помимо теоретических вопросов.
- Оценка результатов устного аттестационного испытания объявляется обучающимся в день его проведения.

4.3 Структура зачёта

Зачёт складывается из устного ответа (ответ на вопросы по билету, коллоквиум в виде опроса по основным понятиям курса), , при этом учитывается работа на семинарах и выполнение тестовых заданий в течение периода обучения.

Знания, умения и владение предметом оценивается по дифференцированной системе оценки наличия основных единиц компетенции.