

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Панарин Андрей Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 17.05.2024 16:03:50
Уникальный программный ключ:
a5da3d9896e9d535380e3f9a7da4832154ef8302



Образовательная автономная некоммерческая организация высшего образования
«Московский психолого-социальный университет»
Свидетельство государственной аккредитации № 2783 от 07 марта 2018 года, серия 90Л01 № 0008476 (бессрочная)
Свидетельство государственной аккредитации № 0002920 (до 07 марта 2024 года), серия 90А01 № 0002920

Кафедра консультативной психологии

**Фонд
оценочных средств**

по дисциплине
Основы консультативной психологии
Уровень высшего образования
Магистратура

Направление подготовки
37.04.01 Психология

Направленность (профиль) подготовки
Консультативная психология

Квалификация
Магистр

Форма обучения
очная, очно-заочная

Москва
2023

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«Основы консультативной психологии»**

1.1 Оценивание и контроль сформированности компетенций осуществляется с помощью текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация проводятся в соответствии с Положением об организации текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по программам бакалавриата и программам магистратуры в институте.

1.2 Сводная таблица фонда оценочных средств по дисциплине

№ п.п.	<i>Перечень компетенций, формируемых дисциплиной</i>	
1.	ОК-7, ПК-6, ПК-11	
2.	Этапы формирования компетенций	
	<i>Название и содержание этапа</i>	<i>Код(ы) формируемых на этапе компетенций</i>
	Этап 1: Формирование базы знаний - лекции - занятия семинарского типа по темам теоретического содержания - самостоятельная работа обучающихся по вопросам тем теоретического содержания	ОК-7, ПК-6, ПК-11
	Этап 2: Формирование навыков практического использования знаний - практические задания к занятиям семинарского типа; - выполнение практических заданий к текущему контролю; - самостоятельная работа по выполнению практических заданий к текущему контролю.	ОК-7, ПК-6, ПК-11
	Этап 3: Текущий контроль - проверка выполненных заданий к занятиям семинарского типа; - оценка уровня и качества выполненного задания для текущего контроля	ОК-7, ПК-6, ПК-11
3.	Показатели оценивания компетенций	
	Этап 1: Формирование базы знаний	- изучение содержания лекций и занятий семинарского типа; - активность через вопросы на практических занятиях.
	Этап 2: Формирование навыков практического использования знаний	- правильное и своевременное выполнение заданий к занятиям семинарского типа;
	Этап 3: Проверка усвоения материала	- степень активности и эффективности участия обучающегося - уточняющие вопросы по заданиям каждого практического занятия; - успешное прохождение текущего контроля через выполнение практических заданий (8); Зачет с оценкой и тесты (через вопросы-32 и тестовые задания-

		45)
V	Критерии оценки	
	Этап 1: Формирование базы знаний	- ответы к вопросам зачета; - участие в обсуждении теоретических вопросов тем на занятиях семинарского типа
	Этап 2: Формирование навыков практического использования знаний	- применение теоретических знаний при выполнении практических заданий (8); - ответы на тестовые задания (45)
	Этап 3: Проверка усвоения материала	- тестовые задания (45) решены успешно 50% и более от общего количества

1.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

№	Аббревиатура компетенций	Оценочные средства
1.	ОК-7	- зачет с оценкой (32 вопроса Приложения 2) - практических заданий (8 тем Приложения 1) - тестовые задания (45 заданий Приложения 3)
2.	ПК-6	- практических заданий (8 тем Приложения 1) - тестовые задания (45 заданий Приложения 3)
3.	ПК-11	- практических заданий (8 тем Приложения 1) - тестовые задания (45 заданий Приложения 3)

1.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

1.4.1. Решение заданий в тестовой форме

Проводится один раз в конце изучения дисциплины в конце 7-го семестра в количестве 45 тестовых заданий, с использованием персональных компьютеров и программного обеспечения.

Также мы указали виды контроля (2 текущих и промежуточный) и критерии оценки по каждому виду контроля для обучающихся.

Каждому обучающемуся отводится на тестирование неограниченное время для выполнения 45 тестовых заданий. Оценка результатов тестирования производится преподавателем, ответственным за данную учебную дисциплину.

1.4.2. Выполнение практических заданий (8): к практическим занятиям и выполняется в течение 7 семестра и отправляется преподавателю по графику, обозначенному в деканате.

1.4.3. Выполнение заданий к зачету с оценкой (32)

Проводится в течение 7 семестра как указание ссылки на источник (лекции, основная или дополнительная литература, может быть другой источник информации).

1.5 Шкалы оценивания результатов обучения

1.5.1 Оценивание результатов тестирования

Ответ обучающегося оценивается по 4-балльной системе. Для оценивания результатов тестирования устанавливается следующая градация баллов:

Шкала оценивания при тестировании:
 Менее 50% (22) – неудовлетворительно
 51-60 % (23-30) – удовлетворительно
 61-75 % (31 -38) - хорошо
 Более 75% (более 38)–отлично

1.5.2 Оценивание результатов письменных ответов на вопросы зачета с оценкой (32 вопросов)

Ответ обучающегося оценивается по 4-балльной системе. Шкала оценивания при тестировании:

Менее 50% (15) – неудовлетворительно
 51-60 % (16-21) – удовлетворительно
 61-75 % (22 -28) - хорошо
 Более 75% (более 28)–отлично

1.5.3. Оценивание результатов выполнения практической работы (15)

Ответ обучающегося оценивается по 2-х балльной системе от «не зачтено» до «зачтено».

Для оценивания результатов практической работы:

Шкала оценивания:

Форма оценивания	Результат обучения	Критерии оценивания	Показатели оценивания	Отметка о соответствии
Оценивание работы	Знания	Репродуктивность знаний	Метод решения задач совпадает с установленным вариантом в задании.	зачтено
	Умения	Демонстрация умений	В работе демонстрируется умение самостоятельного решения задач, рекомендованными методами.	зачтено
Защита работы	Знания, умения	Знание и применение изученного теоретического материала	Обучающийся отвечает на 50% вопросов и более.	зачтено

Формируемые компетенции ОК-7, ПК-6, ПК-11

Темы практических занятий

1. Отработка навыков клиент-центрированного общения
2. Отработка навыков ведения консультативной беседы на ее начальных этапах, слушания и понимания
3. Отработка навыков ведения консультативной беседы на ее начальных этапах, слушания и понимания
4. Анализ проблемных зон клиентов.
5. Перевод запроса клиента на язык психологической проблемы
6. Коррекция установок клиента.
7. Формулирование и проверка консультативных гипотез
8. Коррекция поведения клиента и завершение консультативной беседы

Формируемые компетенции ОК-7, ПК-6, ПК-11

Вопросы к зачету с оценкой

1. Цели и задачи психологического консультирования, структура процесса психологического консультирования.
2. Основы консультативной психологии как психотехническая система.
3. Теории личности и практика психологического консультирования (психоанализ, психология «Эго», адлеровская психология, гештальт-психология и психосинтез, когнитивно-поведенческий подход, транзактный анализ, экзистенциально-гуманистическая психология и психология Бытия).
4. Профессионально-важные качества эффективности психолога-консультанта: способность к самонаблюдению и личностному росту, аутентичность, эмпатия, интуиция, открытость опыту, личностная зрелость, уважение ценностей другой личности, осознание профессионального долга.
5. Этические принципы в психологическом консультировании и система ценностей психолога-консультанта.
6. Влияние профессиональной деятельности на личность психолога-консультанта.
7. Синдром эмоционального выгорания.
8. Причины психологического выгорания и пути его преодоления.
9. Супервизия в психологическом консультировании.
10. Методы супервизии: индивидуальные, групповые, Балинтовские группы, релаксация, АГТ, медитация.
11. Основы консультативной психологии как искусство общения.
12. Определение консультативного контакта.
13. Процедурно-организационные основы работы психолога-консультанта.
14. Требования к обстановке консультирования.
15. Структурирование консультативного пространства и времени.
16. Эмоциональные факторы психологического климата.
17. Консультирование как обмен посланиями.
18. Чистые и зашумленные послания.
19. Физические и эмоциональные компоненты консультативного контакта.

20. Вербальное и невербальное общение.
21. Телесный язык.
22. Язык симптома и проблемы, язык образов.
23. Стереотипы общения.
24. Методы и техники установления консультативного контакта: разъяснение, убеждение, внушение, интерпретирование, интервью, эмпатическое слушание.
25. Динамические процессы в диаде консультант-клиент: сопротивление, перенесение и контрперенесение в психологическом консультировании.
26. Особенности телефонного консультирования.
27. Техники, наиболее часто используемые в телефонном консультировании.
28. Основы консультативной психологии при состояниях повышенной тревожности и психофизического перенапряжения.
29. Специфика психологического консультирования лиц с повышенным фондом отрицательных эмоций и психологически негативных состояний .
30. Основы консультативной психологии людей, перенесших утрату.
31. Стадии переживания горя.
32. Особенности консультирования лиц с психологическими зависимостями (игровые, компьютерные, курение, легкие степени алкогольной и наркотической зависимости).

**Формируемые компетенции ОК-7, ПК-6, ПК-11
Тестовые задания**

1. Консультант — это:
 1. Аудитор.
 2. Советник, не обладающий властью принятия решения, рекомендующий, как поступать в данной конкретной ситуации.
 3. Специалист, оказывающий консультационную помощь.

2. Процесс консультирования:
 1. Это процесс ведения переговоров консультанта и клиента о необходимом сотрудничестве.
 2. Это вид профессиональной деятельности людей по организации процессов достижения системы целей, принимаемых и реализуемых с использованием научных подходов, концепции управления и человеческого фактора.
 3. Это совместная деятельность консультанта и клиента с целью решения определенной задачи и осуществления желаемых изменений в организации.

3. Назначение консультирования состоит:
 1. В оказании клиенту помощи в решении управленческих и экономических задач.
 2. В принятии за клиента управленческих решений.
 3. В собеседовании с клиентом по различным вопросам.

4. Субъект консультирования - это:
 1. Клиенты.
 2. Консультанты.
 3. Руководство предприятия-клиента.

5. Объект консультирования – это:
 1. Организация-клиент.
 2. Консультационная организация.

6. Сколько подходов существует к определению понятия «консультирование»?
 1. Один.
 2. Два.
 3. Три.
 4. Четыре.

7. Консультирование с позиций функционального подхода — это:
 1. Действия консультанта по договору с клиентом.
 2. Любая форма оказания помощи клиенту.
 3. Выход консультанта на объект консультирования.
 4. Функционирование консультационной организации.

8. Консультирование с позиций профессионального подхода — это:
 1. Консультативная служба, работающая по договору на оказание консультационных услуг.
 2. Союз профессионалов-консультантов.
 3. Общество независимых экспертов.
 4. Фирма, работающая в сфере услуг.

9. Основными задачами консультирования являются:
1. Оказание профессиональной помощи и дача советов по вопросам экономики и управления.
 2. Обучение клиента.
 3. Спасение клиента от банкротства.
 4. Управление клиентом.
10. Условием оказания консультационной помощи является:
1. Взаимная договоренность консультанта и клиента на коммерческих началах.
 2. Желание консультанта.
 3. Желание клиента.
 4. Директивное предписание.
11. Понятие «управленческое консультирование» в период своего зарождения носило название:
1. Менеджмент-консалтинг.
 2. Организация производства.
 3. Служба скорой помощи.
 4. Управление-Сервис.
12. «Золотые годы» управленческого консультирования — это:
1. 1930—1940 гг.
 2. 1950—1960 гг.
 3. 1980—1990 гг.
13. «Золотые годы» управленческого консультирования характеризуются:
1. Созданием большого количества консалтинговых компаний.
 2. Быстрым развитием экономики, интернационализацией промышленности, торговли и финансов.
14. Логика процесса консультирования состоит в последовательности осуществления:
1. Этапа, фазы, стадии.
 - +2. Стадии, этапа, фазы.
 3. Фазы, стадии, этапа.
15. Чем по отношению к процессу консультирования является планирование действий консультанта?
1. Фазой процесса консультирования.
 2. Этапом процесса консультирования.
 3. Стадией процесса консультирования.
16. Эффективность консультационных услуг определяется:
1. Объемом затрачиваемых средств в процессе консультирования.
 2. Рассчитанным по формулам экономическим предполагаемым эффектом в результате планируемых рекомендаций консультанта в компании-клиенте.
 3. Выявлением реальных положительных изменений в компании-клиенте.
17. Оценка эффективности консалтинговой деятельности осуществляется:
1. По реальным изменениям в организации-клиенте.
 2. По затратам организации-клиента на услуги консультанта.
 3. По затратам организации-клиента на обучение своего персонала.

18. Оценка качества работы консультанта:

1. Осуществляется установлением того, как каждое подразделение компании-клиента справляется с внедрением планируемых, рекомендованных консультантом изменений.

2. Осуществляется по принципу: «чем меньше затрачено средств на консультирование и чем больше написано отчетов, тем лучше».

3. Осуществляется с учетом уже имеющихся отзывов бывших клиентов о консультанте.

19. В фазу процесса консультирования «Диагноз» входят:

1. Первый контакт с клиентом.

2. Обучение клиента.

3. Детальное изучение проблемы.

20. В фазу процесса консультирования «Подготовка» входят

1. Обнаружение фактов.

2. Выработка решений.

3. Контракт на консультирование.

21. В фазу процесса консультирования «Внедрение» входят:

1. Планирование задания.

2. Оценка альтернативных вариантов.

3. Корректировка предложений.

22. В фазу процесса консультирования «Завершение» входят:

1. Конечный отчет.

2. Анализ и синтез фактов.

3. Планирование задания.

23. В фазу процесса консультирования «Планирование действий» входят:

1. Предложения клиенту относительно задания.

2. Оценка альтернативных вариантов.

3. Корректировка предложений.

24. Знания, опыт, информация, независимость, объективность — это:

1. Признаки объектов консультирования.

2. Признаки субъектов консультирования.

3. Свойства консультационного процесса.

4. Составные части консультационной помощи.

25. Что представляют собой экспертное, процессное и обучающее консультирование?

1. Предмет консультирования.

2. Цель консультирования.

3. Виды консультирования.

26. Необходим ли контроль клиента за работой консультанта и способствует ли он эффективности сотрудничества?

1. Да.

2. Нет.

27. Что такое процессное консультирование?

1. Самостоятельная работа консультанта.
2. Процесс написания консультантом итогового отчета.
3. Взаимодействие консультанта с клиентом в процессе решения экономических и управленческих задач.

28. Экспертное консультирование — это:

1. Сбор консультантом информации о клиенте.
2. Экспертиза состояния клиента, выдача ему результативных рекомендаций и их внедрение.
3. Научное обоснование консультантом деятельности клиента.

29. Процессное консультирование исходит из преимуществ работы:

1. В команде на основе доверительных отношений.
2. В одиночку без вмешательства со стороны клиента.
3. С открытым обменом мнениями о проблеме.
4. В результате которой компания-клиент получает сиюминутный результат.

30. Выберите, какие из приведенных характеристик относятся к процессному консультированию:

1. Честный и открытый обмен мнениями.
2. Независимость.
3. Профессионализм.
4. Единство консультанта и клиента в понимании сущности и причин возникшей проблемы.

31. Обучающее консультирование предполагает:

1. Обучение сотрудников компании-клиента новым методам работы в изменившихся условиях функционирования организации.
2. Обучение сотрудников компании-клиента методам консультирования, ознакомление их с основными методиками работы с себе подобными.
3. Написание консультантом серии учебных пособий на примере компании-клиента.

32. К методам обучающего консультирования относятся:

1. Метод SWOT-анализа.
2. Проведение деловых имитационных игр, тренингов, ситуационных кейсов для сотрудников компании-клиента.
3. Рекламная кампания по распространению учебной литературы по менеджменту, экономике и маркетингу среди сотрудников компании-клиента.

33. SWOT-анализ — это:

1. Сопоставление численных значений показателей анализируемого объекта с показателями других аналогичных объектов.
2. Анализ сильных и слабых сторон компании, ее возможностей и угрожающих ее развитию событий.
3. Сведение в единую, сводную таблицу всех количественных экономических показателей деятельности компании и их анализ.

34. Сбор данных для проведения диагностики проблем компании-клиента осуществляется путем:

1. Интервьюирования сотрудников компании-клиента.

2. Сбора данных через соответствующие органы госбезопасности без прямого контакта с клиентом.
 3. Структурированного анкетирования сотрудников.
35. По результатам диагностики консультант предпринимает следующие действия:
1. Обучение сотрудников компании-клиента новым методам работы, позволяющей повысить ее эффективность.
 2. Стратегическое планирование дальнейших действий.
 3. Написание итогового отчета.
36. Методами разработки предложений по улучшению деятельности компании-клиента являются:
1. «Мозговой штурм».
 2. Неупорядоченное перечисление идей.
 3. SWOT-анализ состояния компании-клиента.
37. Метод групповой работы — это:
1. Работа нескольких консультантов по диагностированию и разрешению проблемы компании-клиента.
 2. Работа консультанта с группой сотрудников компании-клиента.
 3. Совместная работа всех сотрудников компании-клиента и всех сотрудников консультирующей организации.
38. Основной проблемой, с которой сталкиваются российские консультанты, является:
1. Малочисленная клиентная база.
 2. Катастрофическая нехватка знаний и навыков.
 3. Непредсказуемое налоговое регулирование, нестабильность в стране.
39. Какую основную цель преследует консультационная фирма, создавая консультационный продукт для потенциальных клиентов?
1. Немедленное подписание контракта.
 - +2. Заинтересовать клиента.
 3. Проведение рекламной акции.
40. Российские консультанты ориентированы, в первую очередь, на:
1. Удовлетворение потребностей клиента.
 2. Обучение клиента способам разрешения консультационных проектов.
 3. Поставку экспертных знаний клиенту.
41. Какие ассоциации управленческих консультантов существуют в России?
1. АКЭУ.
 2. Национальная Гильдия Профессиональных Консультантов.
 3. ФЕАКО.
 4. АКУОР.
42. "Перенос" в психологическом консультировании:
1. бессознательный процесс
 2. проявление симпатии к консультанту
 - свидетельство конфликтов со значимыми людьми
 3. симптом астенического состояния

43. В целях содействия "переносу" консультант должен быть:

1. доброжелателен
2. требователен
3. искренен
4. нейтрален

44. «Контрперенос» в консультативном контакте доказывает:

1. способность консультанта к эмпатии
2. наличие у консультанта внутренних конфликтов
3. стремление консультанта понравиться
4. компетентность консультанта

45. Техника интерпретации позволяет:

1. связать настоящее клиента с его прошлым
2. правильно поставить диагноз
3. разъяснить механизмы защиты
4. прогнозировать успешность лечения