

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Палиева Надежда Андреевна
Должность: и.о. декана психолого-педагогического факультета
Дата подписания: 03.06.2026 14:46:58
Уникальный программный ключ:
c45abce04df3131d28edca0bf10941b11398d6f1

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Декан психолого-педагогического
факультета, доктор педагогических наук, доцент
Палиева Н.А.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Фасилитация

Направление подготовки	37.03.02 Конфликтология
Направленность (профиль)	Конфликт-менеджмент
Форма обучения	очная
Год начала обучения	2026
Реализуется в 7-м семестре	

Введение

1. Назначение: ФОС предназначен для объективной оценки уровня сформированности компетенций.

2. ФОС является приложением к программе дисциплины (модуля) «Фасилитация».

3. Разработчик Лукьянов А.С., к.псх.н., доцент, доцент кафедры социальной психологии и психологии безопасности

4. Проведена экспертиза ФОС.

Члены экспертной группы:

Председатель Терещенко Э.В., к.псх.н., доцент, заведующий кафедрой социальной психологии и психологии безопасности

Члены комиссии:

Козловская Н.В., к.псх.н., доцент, доцент кафедры социальной психологии и психологии безопасности

Кокорова С.Д., старший преподаватель кафедры социальной психологии и психологии безопасности

Представитель организации-работодателя

Козлова Э.М., директор муниципального бюджетного общеобразовательного учреждения лицей № 38 г. Ставрополя.

Экспертное заключение: фонд оценочных средств соответствует ОП ВО по направлению подготовки 37.03.02 Конфликтология, направленность (профиль) «Конфликт-менеджмент» и рекомендуется для оценивания уровня сформированности компетенций при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов по дисциплине «Фасилитация».

5. Срок действия ФОС определяется сроком реализации образовательной программы.

1. Описание показателей и критериев оценивания на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Компетенция (ии), индикатор (ы)	Уровни сформированности компетенции (ий)			
	Минимальный уровень не достигнут (неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
<i>Компетенция:</i> ПК-1 Способен к информационному, организационному и содержательному сопровождению и проведению переговорного процесса и процедуры медиации, направленных на разрешение конфликта/спора				
<i>Индикатор:</i> ИД-1 _{ПК-1} – осуществляет информационно-организационную подготовку к проведению процедуры медиации	Не в полной мере или слабо определяет цель и задачи медиации и фасилитации, обосновывает рабочую гипотезу, разрабатывает программу проведения и методическое обеспечение фасилитации и медиации	В самых общих чертах определяет цель и задачи медиации и фасилитации, обосновывает рабочую гипотезу, разрабатывает программу проведения и методическое обеспечение фасилитации и медиации	Практически без ошибок и проблем определяет цель и задачи медиации и фасилитации, обосновывает рабочую гипотезу, разрабатывает программу проведения и методическое обеспечение фасилитации и медиации	Определяет цель и задачи медиации и фасилитации, обосновывает рабочую гипотезу, разрабатывает программу проведения и методическое обеспечение фасилитации и медиации
ИД-2 _{ПК-1} – осуществляет содержательную и психологическую подготовку сторон к переговорам	Не в полной мере или слабо анализирует и систематизирует информацию по теме переговоров, адекватно использует разнообразные методические инструменты психологической подготовки сторон к переговорам	В самых общих чертах анализирует и систематизирует информацию по теме переговоров, адекватно использует разнообразные методические инструменты психологической подготовки сторон к переговорам	Практически без ошибок и проблем анализирует и систематизирует информацию по теме переговоров, адекватно использует разнообразные методические инструменты психологической подготовки сторон к переговорам	Анализирует и систематизирует информацию по теме переговоров, адекватно использует разнообразные методические инструменты психологической подготовки сторон к переговорам

Критерии оценивания компетенций

Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, чётко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач. Или: если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения. Или: если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «не зачтено» выставляется студенту, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция
1.	в	Сколько основных стратегий поведения в переговорном процессе выделяют зарубежные и отечественные исследователи данной проблемы: а) 2 б) 3 в) 4	ПК-1
2.		Дайте определение понятия фасилитация	ПК-1
3.	б	В рамках какой стратегии в переговорном процессе ставится основная цель – уход от конфликта, уступая оппоненту? а) «выигрыш-проигрыш» и «проигрыш-выигрыш» б) «проигрыш-выигрыш» в) «выигрыш-проигрыш» г) «выигрыш-выигрыш» д) «проигрыш-проигрыш»	ПК-1
4.	г	К какой модели поведения в переговорном процессе относится следующее поведение: «Отказывается приступить к обсуждению конфликтной проблемы; стремится уйти от обсуждаемой проблемы, изменить предмет обсуждения»? а) «колеблющийся» б) «отрицающий» в) «наступающий» г) «избегающий» д) «уступающий»	ПК-1
5.	г	Какая из тактик в переговорном процессе характеризуется совокупностью таких приемов, как: критика конструктивных положений партнера; использование неожиданной информации; обман; угроза; блеф?	ПК-1

		<p>а) «выжимания уступок» б) «видимого сотрудничества» в) провокации чувства жалости у партнера» г) «дезориентации партнера» д) «ультимативная тактика»</p>	
6.		<p>Дайте определение понятия медиация</p>	ПК-1
7.	в	<p>В рамках какой стратегии в переговорном процессе ставится основная цель – выигрыш за счет проигрыша оппонента? а) «выигрыш-проигрыш» и «проигрыш-выигрыш» б) «проигрыш-выигрыш» в) «выигрыш-проигрыш» г) «выигрыш-выигрыш» д) «проигрыш-проигрыш»</p>	ПК-1
	а	<p>Как общественно значимая деятельность, медиация сформировалась в США в: а) в начале 60-х годов XX века б) в конце 50-х годов XIX века в) в первой половине XVIII</p>	ПК-1
9.	а	<p>Сколько моделей поведения партнеров в переговорном процессе выделяют в литературе по конфликтологии? а) 4 б) 2 в) 3</p>	ПК-1
10.	б	<p>К какой модели поведения в переговорном процессе относится следующее поведение: «Утверждает, что проблема неактуальна, конфликтная ситуация разрешится сама собой. Не проявляет усилий для достижения соглашения...»? а) «колеблющийся» б) «отрицающий» в) «наступающий» г) «избегающий» д) «уступающий»</p>	ПК-1

