



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»



Абрамзон

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

***ПСИХОЛОГИЯ МАНИПУЛЯЦИЙ***

Специальность

37.05.02 Психология служебной деятельности

Специализация

«Морально-психологическое обеспечение служебной деятельности»

Уровень высшего образования - специалитет

Форма обучения

очная

Институт/ факультет	Институт гуманитарного образования
Кафедра	Психологии
Курс	4
Семестр	7

Магнитогорск  
2019 год

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО по специальности 37.05.02 Психология служебной деятельности (приказ Минобрнауки России от 19.12.2016 г. № 1613)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Психологии 19.02.2020, протокол № 6

Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ О.П. Степанова

Рабочая программа одобрена методической комиссией ИГО 03.03.2020 г. протокол № 6

Председатель \_\_\_\_\_ Т.Е. Абрамзон

Рабочая программа составлена:

доцент кафедры Психологии, канд. пед. наук \_\_\_\_\_ Н.Г. Баженова

Рецензент:

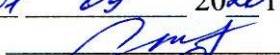
Помощник начальника управления, начальник ОРЛС УМВД России по г. Магнитогорску, полковник внутренней службы \_\_\_\_\_ С.В. Брыков



## Лист актуализации рабочей программы

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2020 - 2021 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от 01 09 2020 г. № 1  
Зав. кафедрой  О.П. Степанова

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2021 - 2022 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ О.П. Степанова

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2022 - 2023 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ О.П. Степанова

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2023 - 2024 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ О.П. Степанова

---

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для реализации в 2024 - 2025 учебном году на заседании кафедры Психологии

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ О.П. Степанова

### 1 Цели освоения дисциплины (модуля)

формирование способности распознавать и эффективно использовать уловки-манипуляции, техники воздействия на межличностные и межгрупповые отношения в служебных коллективах.

### 2 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина Психология манипуляций входит в вариативную часть учебного плана образовательной программы.

Для изучения дисциплины необходимы знания (умения, владения), сформированные в результате изучения дисциплин/ практик:

Психология лжи и скрываемых обстоятельств

Социальная перцепция

Знания (умения, владения), полученные при изучении данной дисциплины будут необходимы для изучения дисциплин/практик:

Психология конфликта

Нейролингвистическое программирование

Психология общения и переговоров

Политическая психология

Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

### 3 Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля) и планируемые результаты обучения

В результате освоения дисциплины (модуля) «Психология манипуляций» обучающийся должен обладать следующими компетенциями:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения
ПК-10 способностью разрабатывать и использовать средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения и на отношения субъекта с реальным миром	
Знать	<input type="checkbox"/> основные определения и понятия психологии манипуляций; <input type="checkbox"/> средства воздействия на межличностные отношения в служебном коллективе; <input type="checkbox"/> уловки-манипуляции, применяемые субъектом в реальном профессиональном мире.
Уметь	- применять уловки-манипуляции и средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения в сфере профессионального общения служащих, - распознавать и демонстрировать средства воздействия в реальном мире; - анализировать эффективность средств воздействия в профессиональном мире.
Владеть	- навыком применения и блокирования манипулятивного воздействия в межличностных и межгрупповых отношениях служащих; <input type="checkbox"/> навыком оценивания эффективности применения способов воздействия в реальном мире.

#### 4. Структура, объём и содержание дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единиц 144 акад. часов, в том числе:

- контактная работа – 55 акад. часов;
- аудиторная – 54 акад. часов;
- внеаудиторная – 1 акад. часов
- самостоятельная работа – 89 акад. часов;

Форма аттестации - зачет с оценкой

Раздел/ тема дисциплины	Семестр	Аудиторная контактная работа (в акад. часах)			Самостоятельная работа студента	Вид самостоятельной работы	Форма текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Код компетенции
		Лек.	лаб. зан.	практ. зан.				
Раздел 1. Феноменологическое описание манипуляции								
1.1. Психологическое определение манипуляции	7	2		4/3И	9	Составление глоссария по теме Доклад-презентация	Опрос на лекции Опрос на практическом занятии	ПК-10
1.2. Формирование критериев манипуляции		2		4/3И	10	Подготовка докладов Составление кроссворда	Презентация изученного материала в электронном виде	ПК-10
1.3. Основные составляющие манипулятивного воздействия		3		6/3И	10	Составление структурно-логической схемы	Опрос на лекции Опрос на практическом занятии	ПК-10
Итого по разделу		7		14/9И	29			
Раздел 2. Механизмы психологического воздействия и уловки-манипуляции								
2.1. Механизмы психологического воздействия (удержание контакта, психические автоматизмы, мотивационное обеспечение).	7	2		4	12	Составление глоссария по теме	Презентация изученного материала в электронном виде	ПК-10
2.2. Виды и процессы манипулятивного воздействия		2		4/2И	12	Подготовка к практическим занятиям	Опрос на лекции Опрос на практическом занятии	ПК-10
2.3. Модель психологической манипуляции.		2		4	10	Составление структурно-логической схемы	Презентация изученного материала в электронном виде	ПК-10

2.4. Деструктивность манипулятивного воздействия.		1		2/2И	2	Презентация	Презентация изученного материала в электронном виде	ПК-10
Итого по разделу		7		14/4И	36			
Раздел 3. Профилактика и предупреждение манипулятивного поведения								
3.1. Понятие, виды и механизмы психологических защит.	7	2		4	12	Составление кроссворда по теме занятия	Опрос на лекционном занятии	ПК-10
3.2. Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения. Анализ конкретных ситуаций.		2		4/2И	12	Составление структурно-логической схемы	Презентация изученного материала в электронном виде	ПК-10
Итого по разделу		4		8/2И	24			
Итого за семестр		18		36/15И	89		зао	
Итого по дисциплине		18		36/15И	89		зачет с оценкой	ПК-10

## 5 Образовательные технологии

### Образовательные и информационные технологии

Самый оптимальный вариант планирования и организации студентом времени, необходимого для изучения дисциплины – распределить учебную нагрузку равномерно, т.е. каждую неделю знакомиться с необходимым теоретическим материалом на лекционных занятиях и закреплять полученные знания самостоятельно, прочитывая рекомендуемую литературу.

В работе предполагаются как элементы традиционной формы работы, так и формы работы с использованием игровых технологий, проблемных технологий и информационно-коммуникационных технологий, а именно:

Формы учебных занятий с использованием традиционных технологий:

Информационная лекция – последовательное изложение материала в дисциплинарной логике, осуществляемое преимущественно вербальными средствами (монолог преподавателя).

Семинар – беседа преподавателя и студентов, обсуждение заранее подготовленных сообщений по каждому вопросу плана занятия с единым для всех перечнем рекомендуемой обязательной и дополнительной литературы. К семинарским занятиям необходимо готовиться за неделю или две до срока их проведения, чтобы была возможность проконсультироваться с преподавателем по трудным вопросам. В случае пропуска занятия, необходимо предоставить письменную разработку пропущенной темы. Самостоятельную работу следует выполнять согласно графику и требованиям, предложенным преподавателем.

Практическое занятие, посвященное освоению конкретных умений и навыков по предложенному алгоритму.

Формы учебных занятий с использованием технологий проблемного обучения:

Проблемная лекция – изложение материала, предполагающее постановку проблемных и дискуссионных вопросов, освещение различных научных подходов, авторские комментарии, связанные с различными моделями интерпретации изучаемого материала.

Лекция «вдвоем» (бинарная лекция) – изложение материала в форме диалогического общения двух преподавателей (например, реконструкция диалога представителей различных научных школ, «ученого» и «практика» и т.п.).

Практическое занятие в форме практикума – организация учебной работы, направленная на решение комплексной учебно-познавательной задачи, требующей от студента применения как научно-теоретических знаний, так и практических навыков.

Формы учебных занятий с использованием игровых технологий:

Учебная игра – форма воссоздания предметного и социального содержания будущей профессиональной деятельности специалиста, моделирования таких систем отношений, которые характерны для этой деятельности как целого.

Деловая игра – моделирование различных ситуаций, связанных с выработкой и принятием совместных решений, обсуждением вопросов в режиме «мозгового штурма», реконструкцией функционального взаимодействия в коллективе и т.п.

Ролевая игра – имитация или реконструкция моделей ролевого поведения в предложенных сценарных условиях.

Интерактивные технологии – организация образовательного процесса, которая предполагает активное и нелинейное взаимодействие всех участников, достижение на этой основе лично значимого для них образовательного результата. Наряду со специализированными технологиями такого рода принцип интерактивности прослеживается в большинстве современных образовательных технологий.



Интерактивность подразумевает субъект-субъектные отношения в ходе образовательного процесса и, как следствие, формирование саморазвивающейся информационно-ресурсной среды.

Формы учебных занятий с использованием информационно-коммуникационных технологий:

Лекция-визуализация – изложение содержания сопровождается презентацией (демонстрацией учебных материалов, представленных в различных знаковых системах, в т.ч. иллюстративных, графических, аудио- и видеоматериалов).

Практическое занятие в форме презентации – представление результатов проектной или исследовательской деятельности с использованием специализированных программных сред.

## **6 Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Представлено в приложении 1.

## **7 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации**

Представлены в приложении 2.

## **8 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)**

### **а) Основная литература:**

1. Савва, Л. И. Педагогическая деятельность и общение : учебно-методическое пособие / Л. И. Савва, Е. А. Овсянникова ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2016. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=2358.pdf&show=dcatalogues/1/1130005/2358.pdf&view=true>

2. Сарапулова, А. В. Диагностика коммуникативной креативности в процессе межкультурной коммуникации : учебно-методическое пособие / А. В. Сарапулова ; МГТУ. - Магнитогорск : МГТУ, 2015. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=1526.pdf&show=dcatalogues/1/1124236/1526.pdf&view=true>

### **б) Дополнительная литература:**

1. Лешер О. В. Психология делового общения [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. В. Лешер, Е. Д. Расщепкина. - Магнитогорск : МГТУ, 2012. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Режим доступа: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=1020.pdf&show=dcatalogues/1/1119285/1020.pdf&view=true>. - Макрообъект.

2. Лешер О. В. Психология делового общения [Электронный ресурс] : учебное пособие. Ч. 2 / О. В. Лешер, Е. Д. Расщепкина. - Магнитогорск : МГТУ, 2014. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Режим доступа: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=924.pdf&show=dcatalogues/1/1118925/924.pdf&view=true>. - Макрообъект.

### **в) Методические указания:**

• Самостоятельная работа студентов вуза : практикум / составители: Т. Г. Неретина, Н. Р. Уразаева, Е. М. Разумова, Т. Ф. Орехова ; Магнитогорский гос. технический ун-т им. Г. И. Носова. - Магнитогорск : МГТУ им. Г. И. Носова, 2019. - 1 CD-ROM. - Загл. с титул. экрана. - URL: <https://magtu.informsystema.ru/uploader/fileUpload?name=3816.pdf&show=dcatalogues/1/1530>



(дата обращения: 18.10.2019). - Макрообъект. - Текст : электронный. - Сведения доступны также на CD-ROM.

**г) Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:**

**Программное обеспечение**

Наименование ПО	№ договора	Срок действия лицензии
MS Windows 7 Professional(для классов)	Д-1227-18 от 08.10.2018	11.10.2021
MS Office 2007 Professional	№ 135 от 17.09.2007	бессрочно
7Zip	свободно распространяемое ПО	бессрочно

**Профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

Название курса	Ссылка
Международная справочная система «Полпред» polpred.com отрасль «Образование, наука»	URL: <a href="http://education.polpred.com/">http://education.polpred.com/</a>
Национальная информационно-аналитическая система – Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)	URL: <a href="https://elibrary.ru/project_risc.asp">https://elibrary.ru/project_risc.asp</a>
Поисковая система Академия Google (Google Scholar)	URL: <a href="https://scholar.google.ru/">https://scholar.google.ru/</a>
Информационная система - Единое окно доступа к информационным ресурсам	URL: <a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a>

**9 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)**

Материально-техническое обеспечение дисциплины включает:

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: Доска, мультимедийные средства хранения, передачи и представления информации.

Учебные аудитории для проведения практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: Доска, мультимедийный проектор, экран Комплекс тестовых заданий для проведения промежуточных и рубежных контролей

Помещения для самостоятельной работы обучающихся: Персональные компьютеры с пакетом MS Office, выходом в Интернет и с доступом в электронную информационно-образовательную среду университета.

Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: Шкафы для хранения учебно-методической документации, учебного оборудования и учебно-наглядных пособий.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

**Раздел 1. Феноменологическое описание манипуляции**

**1.1. Психологическое определение манипуляции.**

**Задание студентам:**

- Составить глоссарий по теме «Определение манипуляции в отечественной и зарубежной литературе» минимум на 50 слов.
- Подготовить доклад-презентацию по следующим теоретическим вопросам курса для ответа на лекционном занятии:
  1. Психологическое определение «манипуляции».
  2. Причины манипуляций Э. Шостром.
  3. Подготовка презентаций по теме «Манипуляции в семье и профессиональной деятельности».

**1.2. Формирование критериев манипуляции.**

**Задание студентам:**

- Изучить материал по следующей тематике с подготовкой индивидуального доклада-презентации:
  1. Место манипуляции в системе человеческих отношений.
  2. Формирование основных критериев манипуляции.
  3. Виды и способы манипулятивного воздействия.
  4. Проблема распознавания угрозы манипулятивного воздействия.
- Составить кроссворд по одной из перечисленных тем минимум на 50 слов.

**1.3. Основные составляющие манипулятивного воздействия.**

**Задание студентам:**

1. Составить структурно-логическую схему по следующим теоретическим вопросам курса:

- Психотехника создания доверительных отношений.
- Основные составляющие манипулятивного воздействия.
- Подготовительные старания манипулятора.
- Управление переменными взаимодействия.

2. Ответить на следующие вопросы промежуточного теста:

1. Существует правило комплимента «чтобы казаться искренним, нужно, как минимум, быть им». Особую роль в реализации этого правила играет:

А. тренировка Б. эмпатия В. Толерантность Г. ассертивность.

2. ... характером в сновидении обладают действия, разворачивающиеся в его сюжете:

А. эмоциональным Б. экспрессивным В. Функциональным Г. замещающим

3. На каком из уровней взаимоотношений мы можем встретиться с манипулятивным воздействием:

А. все верно Б. межличностный В. межгрупповой Г. общество в целом.

4. «Переложи ответственность, заручись поддержкой и добивайся своего!» - это скрытый вывод, который мы можем вывести из ... предпосылок манипуляций:

А. культурных Б. технических В. социальных Г. межличностных.

5. Основная цель комплиментарности в процессе общения:

А. доставить удовольствие собеседнику; Б. достижение цели; В. использование комплимента как манипуляцию; Г. выразить свои эмоции.

6. Одно из латинских значений термина «манипуляция»:

А. воздействие, Б. маленькая горсточка, В. имитатор, Г. все ответы неверные

7. Результативность этой техники проявляется в создании у адресата модифицированных психических состояний тревожности, неуверенности, беспокойства:

А. суггестия, Б. внушение, В. игнорирование, Г. заражение.

8. Первое значение термина «манипуляция» в психологической литературе было заимствовано из науки:

- А. инженерная психология, Б. политическая психология, В. этнопсихология, Г. общая психология
9. Как форму духовного воздействия и скрытого господства, осуществляемая насильственным путем, «манипуляцию» понимает:  
А. Б.Н.Бессонов, Б. Э.Шостром, В. Р.Гудин, Г. А.Д.Волкогонов.
10. Естественная по форме реализация компенсаторного стремления к власти, как причина манипуляции выделяется:  
А. З.Фрейдом, Б. Э.Берном, В. Э.Фроммом, Г. А.Адлером,
11. Тактика стремления «вырвать» одностороннее преимущество характерна для ... типа отношений:  
А. доминирующего, Б. все верны, В. манипулирующего, Г. соперничающего.
12. «Извините, но Вы говорите вещи, которые выше моего понимания» - это суть уловки ...:  
А. все неверны, Б. «принижения иронией», В. «ложный стыд», Г. «ложный стыд с последующим упреком»,
13. Жертва сама провоцирует агрессора подобно тому, как брошенные без присмотра вещи становятся слишком привлекательны для вора. Данное следствие мы можем вывести из ... предпосылок манипуляции:  
А. мотивационных, Б. технологических, В. социальных, Г. культурных.
14. Исключите из списка уловку, которая направлена на суть обсуждаемой проблемы, а не на личность оппонента:  
А. «Ложный стыд с последующим упреком», Б. «Принижение иронией», В. «Перерыв в обсуждении», Г. «Лесть или комплимент».
15. Данная уловка призвана доказывать мысль с помощью ее же самой:  
А. «Причинно-следственный силлогизм», Б. «Неполное опровержение», В. «Неопределенность тезиса», Г. «Причинно-следственный силлогизм».
16. Техника «заражения» направлена на передачу адресату собственного ... или собственного восприятия ситуации:  
А. эмоционального состояния, Б. психологического состояния, В. психического здоровья, Г. интеллектуального понимания.
17. «Суггестия» - это:  
А. психологическая защита, Б. заниженная самооценка, В. прием психологического воздействия, Г. все ответы неверны
18. «А какой конец в этой книге: хороший или плохой?» Это про психологическую защиту:  
А. побуждение, Б. подавление, В. отрицание, Г. рационализация.
19. Постепенно и целенаправленно приучить собеседника к какому-либо бездоказательному утверждению, а затем после неоднократного повторения, утверждение объявить очевидным – это содержание ... уловки:  
А. «Карфаген должен быть разрушен», Б. «Принятие решения псевдо-де-юре», В. «Рабулистика», Г. «Троянский конь».
20. Самым эффективным защитным механизмом исследователи считают:  
А. механизм рационализации, Б. механизм вытеснения, В. механизм идентификации, Г. механизм замещения.
21. Деловое общение заканчивается стадией:  
А. принятия решения, Б. поиска совместного решения, В. ориентации, Г. выхода из контакта
22. При рукопожатии первым руку подает человек:  
А. младше по возрасту, Б. не имеет значения, В. старше по возраст, Г. все ответы верны.
23. «Что же Вы сделали так неаккуратно? Да так не вовремя!» Это вид критики:  
А. укоризна, Б. намек, В. вызов, Г. ирония.
24. Вербализация: «Мне кажется, что Вас несколько расстроили мои слова о том, то...» относится к:  
А. уловкам-манипуляциям, Б. механизмам нейтрализации манипуляции, В. техникам поддержания контакта, Г. техникам нарушения контакта.

25. Постепенное подведение собеседника к противоположным выводам путем поэтапного прослеживания решения проблем вместе с ним. Это прием аргументации:  
А. салями, Б. перелицовка, В. расчленение, Г. классическая риторика.
26. Одна из основных функций реципиента в процессе профессионального слушания:  
А. изложение однозначными фразами; Б. учет темповых характеристик оппонента; В. проговаривать несколько раз; Г. обработка информации соответственно своей логике.
27. Коммуникатор в процессе профессионального слушания должен следить за тем, чтобы:  
А. структурировать сообщение; Б. реципиент не манипулировал; В. обрабатывать информацию сообразно своей логике; Г. истолковать то, что сможет.
28. ... , как правило, прямолинейна, однозначна, проста и понятна, а ... предполагает различия, размышление, в ходе которого человек сам домысливает суть высказанного:  
А. лесть и комплимент; Б. ложь и лесть; В. правда и ложь; Г. лесть и похвала.
29. Если Ваша мечта стать писателем не осуществилась, то в качестве замещения Вы можете выбрать профессию учителя литературы, частично удовлетворяя Ваши творческие потребности. Это психологическая защита:  
А. проекция, Б. идентификация, В. отрицание, Г. вытеснение.
30. Уровень раскрепощения, наличие собственного мнения, престижность учебного заведения, независимость от родителей, сексуальная привлекательность и подобное – это тематика комплиментов для ... возраста:  
А. подросткового, Б. юношеского, В. детского, Г. зрелого.
31. «Ничего, в следующий раз сделаете лучше. А сейчас - не получилось». Это вид критики:  
А. упрек, Б. озабоченность, В. подбадривающая, Г. надежда.
32. Исключите одно из требований, которое не относится к публичной критике:  
А. доброжелательность, Б. открытость, В. эмоциональность, Г. публичность.
33. Какая из указанных уловок-манипуляций особенно эффективна после использования приема «видимой поддержки», но реализованного лишь наполовину:  
А. «Бумеранг», Б. «Рабулистика», В. «Умалчивание», Г. «Двойная бухгалтерия».
34. «Сублимация» - это:  
А. прием психологического воздействия, Б. механизм нейтрализации манипуляции, В. механизм саморегуляции, Г. психологическая защита
35. «Работа выполнена неверно! Что конкретно собираетесь предпринять?!» Это вид критики:  
А. угроза, Б. конструктивная, В. вызов, Г. требование.

## **Раздел 2 Механизмы психологического воздействия и уловки-манипуляции**

### **2.1. Механизмы психологического воздействия (удержание контакта, психические автоматизмы, мотивационное обеспечение).**

#### **Задание студентам:**

- Составить глоссарий по теме «Психологические уловки-манипуляции» минимум на 50 слов.
- Подготовить доклад-презентацию по следующим теоретическим вопросам курса для ответа на лекционном занятии:
- Механизмы манипулятивного воздействия в процессе делового общения
- Противодействие манипуляции в конфликте.

### **2.2. Виды и процессы манипулятивного воздействия.**

#### **Задание студентам:**

- Подготовить доклад по следующим теоретическим вопросам курса для ответа на лекционном занятии:
- Диагностика склонности к манипулятивному поведению в профессиональной деятельности служащего.
- Виды уловок-манипуляций в процессе общения и основные правила их нейтрализации.
- Технологии стратегий и тактик в переговорном процессе.

### 2.3. Модель психологической манипуляции.

#### Задание студентам:

1. Составить структурно-логическую схему по следующим теоретическим вопросам курса:

- Приемы психологического воздействия манипулятора.
- Рекомендации по проведению аргументации в переговорном процессе.

### 2.4. Деструктивность манипулятивного воздействия.

#### Задание студентам:

• Подготовить доклад-презентацию по следующим теоретическим вопросам курса для ответа на лекционном занятии:

- Виды уловок манипуляций. Характеристика организационно-процедурных уловок.
- Виды уловок - манипуляций. Характеристика психологических уловок.
- Логические уловки и механизм нейтрализации логических ошибок.
- Надо ли защищаться от манипуляций? Нужна ли защита?
- Обучение защите от манипуляций.
- Манипуляции в педагогике, управлении и психотерапии.
- Ответить на следующие вопросы промежуточного теста:

1. Как управление и контроль, эксплуатацию другого, использование его в качестве объектов и вещей, «манипуляцию» понимает:

А. Э.Шостром, Б. Р.Гудин, В. А.Д.Волкогонов, Г. Б.Н.Бессонов.

2. Защита, проявляющаяся в игнорировании потенциально тревожной информации, уклонении от нее:

А. подавление, Б. вытеснение, В. отрицание, Г. все ответы верны.

3. Искусство комплимента заключается в его ..., что позволяет окружающим почувствовать ... собеседника:

А. правдивости и расположение; Б. конкретности и искренность; В. искренности и психику; Г. эмоциональности и доверие.

4. Одним из важнейших социальных «приобретений» является:

А. расширение степеней свободы, Б. насилие над индивидуальностью, В. возможность манипулировать, Г. возложение ответственности.

5. Руководитель долго и эмоционально критикует своего сотрудника и, вдруг, с возмущением обнаруживает, что последний никак на его нравоучения не реагирует. В данном случае сработала психологическая защита:

А. отрицание, Б. побуждение, В. подавление, Г. вытеснение.

6. Выберите один из наиболее распространенных способов ведения борьбы при отношениях «соперничество»:

А. тонкая манипуляция, Б. навязывание, В. внушение, Г. интрига.

7. Уловка, при которой одних выступающих жестко ограничивают по времени выступления, а других - нет, относится к ... виду уловок-манипуляций:

А. организационно-процедурному, Б. психологическому, В. логическому, Г. все неверны.

8. При рукопожатии первым руку подает человек:

А. ниже по статусу, Б. выше по статусу, В. не имеет значения, Г. все ответы верны.

9. Уловка «использование непонятных слов и терминов» наиболее эффективна в случае общения с ... оппонентом:

А. интеллектуальным, Б. невнимательным, В. некомпетентным, Г. стеснительным.

10. Собеседнику можно дать понять о его значимости через:

А. манипуляцию, Б. лесть, В. приятные слова, Г. улыбку.

11. Проекция – это механизм психологической защиты, связанный с бессознательным переносом собственных ... чувств, желаний и стремлений на другое лицо:

- А. желаемых,                      Б. неприемлемых,                      В. осознаваемых,                      Г. приемлемых.
12. Замечание типа «Ну, ваш коллега договорился до того, что ...» характерно при уловке-манипуляции:  
А. «Лингвистическая косметика»,                      Б. «Рабулистика»,                      В. «Видимая поддержка»,  
Г. «Троянский конь».
13. Исключите одно из требований, которое не относится к публичной критике:  
А. принципиальность,                      Б. креативность,                      В. аргументированность,                      Г. конструктивность.
14. Желание выделиться, модная одежда, увлечения, мнение о себе со стороны сверстников, физическая привлекательность и подобное - это перечень сфер комплиментов для ... возраста:  
А. подросткового,                      Б. детского,                      В. юношеского,                      Г. зрелого.
15. Одной из внутриличностных предпосылок манипуляции является:  
А. невроз личности,                      Б. раздвоение личности,                      В. нецелостность личности,                      Г. все ответы верны.
16. Слова «Не люблю комплиментов!» относятся к:  
А. лжи,                      Б. похвале,                      В. лести,                      Г. комплименту.
17. «Работу Вам придется переделать!» Это вид критики:  
А. вызов,                      Б. предупреждение,                      В. требование,                      Г. угроза.
18. В ситуации открытого противоборства оппонентов, безусловно, выигрывает тот, кто более вооружен:  
А. все ответы верны,                      Б. манипулятивными приемами,                      В. знаниями,                      Г. информацией.
19. Реализация этой манипулятивной техники осуществляется в виде деструктивной критики манипулятором позиции адресата и его личности:  
А. суггестия,                      Б. игнорирование,                      В. внушение,                      Г. обесценивание.
20. Основная функция реципиента в процессе эмпатийного слушания:  
А. воспринятую информацию рефлексировать; Б. контролирует состояние слушающего; В. при помехе общению исправляет ошибки;                      Г. задает вопросы на уточнение.
21. Такие крупные единицы живого взаимодействия как «продолжает увливать», «бессильно трепыхается», «ушел в глухую защиту», свойственны в позиции:  
А. жертвы,                      Б. внешнего наблюдателя,                      В. манипулятора,                      Г. во всех ролях.
22. Недоверие к людям и неспособность к любви, как причину манипуляции отмечает:  
А.                      Э.Фромм,                      Б. экзистенциализм,                      В.                      А.Адлер,  
Г.                      З.Фрейд
23. Утверждения типа «Вам же известно, что наука теперь установила...» раскрывает суть уловки ...:  
А. «Ложный стыд», Б. «Ложный стыд с последующим упреком», В. «Демонстрация обиды»,                      Г. «Принижение иронией».
24. Обычно следствием ... является невроз – болезнь личности, не способной разрешить свой внутренний конфликт:  
А. подавления,                      Б. проекции,                      В. вытеснения,                      Г. сублимации.
25. «Как?! Неужели Вы не сделали еще работу? Не ожидал!» Это вид критики:  
А. укоризна,                      Б. намек,                      В. удивление,                      Г. вызов.
26. Ирония и сновидение – это особые виды психологической защиты:  
А. вытеснение,                      Б. замещение,                      В. подавление,                      Г. проекция.
27. Основные стадии процесса общения. Исключите несуществующую:  
А. преконтакт,                      Б. поиск решения,                      В. принятие решения,                      Г. ориентация.

28. Разделение аргументов партнера на верные, сомнительные и ошибочные с последующим доказательством несостоятельности его общей позиции. Это прием аргументации:

А. двухсторонняя аргументация, Б. расчленение, В. салями, Г. перелицовка.

29. «Деперсонализация» - это:

А. прием психологического воздействия, Б. психологическая защита, В. механизм нейтрализации манипуляции, Г. механизм саморегуляции.

30. Польза и выгода от произношения комплимента - ...:

А. коммуникатору, Б. реципиенту, В. оппоненту, Г. всем.

31. Первое значение термина «манипуляция» в психологической литературе было заимствовано из науки:

А. инженерная психология, Б. политическая психология, В. этнопсихология, Г. общая психология

32. При каком виде уловки, использующий ее, концентрирует общее внимание на контрдоводах оппонента:

А. «Принуждение к строго однозначному ответу», Б. «Кнута и пряника», В. «А что Вы имеете против?», Г. «Подмена истинности полезностью».

33. Одним из основных мотивов критики является:

А. критика с целью иронии, Б. критика с целью установления опосредованного контакта, В. критика с целью стимуляции оппонента к рефлексии, Г. критика с целью упреждения незаслуженных обвинений.

34. В процессе эмпатийного слушания коммуникатор должен следить за тем, чтобы:

А. истолковать то, что сможет; Б. воспринятую информацию рефлексировать; В. использовать техники типа «забор»; Г. обрабатывает сообщение соответственно своей логике.

35. Употреблять понятную для собеседника терминологию – это:

А. уловка-манипуляция, Б. прием аргументации, В. техника нарушения контакта, Г. механизм нейтрализации манипуляции.

### **Раздел 3. Профилактика и предупреждение манипулятивного поведения в процессе общения.**

#### **3.1. Понятие, виды и механизмы психологических защит.**

##### **Задание студентам:**

1. Изучить материал по следующей тематике с подготовкой индивидуального доклада с целью подготовки к опросу на лекционном занятии:

- Приемы психологической защиты от манипуляций.
- Виды психологических защит.
- Механизм психологических защит от уловок-манипуляций.

2. Составить кроссворд по одной из перечисленных тем минимум на 50 слов.

#### **3.2. Проблема распознавания угрозы манипулятивного вторжения. Анализ конкретных ситуаций.**

##### **Задание студентам:**

1. Составить структурно-логическую схему по следующим теоретическим вопросам курса:

- Решение ситуативных задач по теме «Стратегия и тактика переговоров с использованием уловок-манипуляций»
- Манипуляции в деловом общении.
- Ответить на следующие вопросы промежуточного теста:

1. Психологические приемы такие как: невербальные интонационные сигналы, мимика, жесты, темп речи – используются при технике:

А. заражения, Б. суггестии, В. побуждения, Г. во всех техниках.

2. «Ты замечательный помощник, мастер на все руки, но успеваемость надо подтянуть!»

Данная вербализация является комплиментом:



- А. да, Б. нет, В. в зависимости от ситуации, Г. в зависимости от личности реципиента.
3. Постепенное подведение собеседника к полному согласию с Вами путем получения согласия сначала в главном, а затем в частностях. Это прием аргументации:  
А. перелицовка, Б. расчленение, В. салями, Г. классическая риторика.
4. Основной инструмент взаимодействия – согласие (консенсус) при ... отношениях:  
А. партнерских, Б. сопернических, В. манипулятивных, Г. все неверны
5. Как ручное управление, как движения, производимые руками манипуляцию определяет:  
А. Оксфордский словарь, Б. медицина, В. макиавеллизм, Г. психология манипуляций
6. Боязнь тесных межличностных контактов, как причина манипуляции, рассматривается одним из исследователей:  
А. Дж.Хейли, Б. Э.Берн, В. В.Глассер, Г. все авторы.
7. У большинства людей в сознании представлена в основном ... сторона психологических уловок- манипуляций:  
А. технологическая, Б. функциональная, В. инструментальная, Г. диагностическая.
8. Какой эффект србатывает в организационной уловке «приостановка обсуждения на желаемом варианте»:  
А. рамка, Б. халло-эффект, В. эффект первичности, Г. эффект выделения фигуры из фона.
9. В какой из профессиональных сфер мы можем встретиться с манипулятивным воздействием:  
А. все верны, Б. управление, В. медицина, Г. психология.
10. Игра на чувствах самолюбия, стыда, унижения свойственна ... типу уловок-манипуляций:  
А. организационному, Б. психологическому, В. логическому, Г. все ответы верны.
11. «Делали, делали и ... сделали. Работа что надо! Только как теперь начальству в глаза смотреть будем?» Это вид критики:  
А. намек, Б. удивление, В. ирония, Г. безличная.
12. В какую из уловок-манипуляций можно внедрить правило «подобное порождает подобное»:  
А. «Мнимая невнимательность», Б. «Бумеранг», В. «Откровенность заявления», Г.«Демонстрация обиды».
13. В качестве приема психологического воздействия манипулятор может использовать технику:  
А. Все ответы верны, Б. побуждение, В. суггестия, Г. обесценивание.
14. ... предполагает чрезмерное преувеличение положительных качеств, а ... лишь непосредственно указывает на наличие у человека ряда положительных качеств:  
А. Лесть и комплимент; Б. ложь и лесть; В. комплимент и похвала; Г. лесть и правда.
15. Особенность психологической защиты «...» состоит в том, что содержание переживаемой информации забывается, а ее эмоциональные, вегетативные и др. проявления могут сохраняться, проявляясь в навязчивых состояниях, ошибках и описках:  
А. подавление, Б. отрицание, В. побуждение, Г. вытеснение.
16. «Идентификация» - это:  
А. прием психологического воздействия, Б. механизм нейтрализации манипуляции, В. психологическая защита, Г. механизм саморегуляции.
17. С 60-х годов предметом психологии манипуляций стали понимать:  
А. создание иллюзии, Б. взаимодействие, В. взаимоотношения, Г. механизмы влияния
18. Переключение импульсов, социально нежелательных в данной ситуации, на социально желательные для индивида и общества формы активности. Это суть механизма:

- А. идентификации, Б. сублимации, В. переключения, Г. рационализации.
19. Одним из основных мотивов критики является:  
А. критика с целью перестраховки, Б. критика с целью самоактуализации, В. критика с целью манипулирования, Г. критика с целью аргументации.
20. Человек берет на себя функции надоедливой наставника, поскольку проявление такой черты у других людей его травмирует или раздражает. Это из области механизма защиты:  
А. перенос, Б. интроекция, В. идентификация, Г. суггестия.
21. Какую из названных стадий общения люди традиционно пропускают, т.к. считают, что «все думают точно так же, как я»:  
А. ориентация, Б. принятие решения, В. преконтакт, Г. поиск решения.
22. Формально-логический закон достаточного основания можно применить к одной из ... уловок-манипуляций:  
А. логических, Б. психологических, В. организационных, Г. все ответы верны.
23. Рука для делового рукопожатия подается:  
А. сверху, Б. прямо, В. не имеет значения, Г. снизу.
24. Вербализация: «Мне обидно, что в ответ на мои слова Вы ...» относится к:  
А. прием аргументации, Б. техникам поддержания контакта, В. механизмам нейтрализации манипуляции, Г. техникам нарушения контакта.
25. Какая из названных уловок-манипуляций по силе своего воздействия на психику человека не уступает ни одной другой:  
А. «Лесть или комплимент», Б. «Лингвистическая косметика», В. «Лестные обороты речи», Г. «Кнута и пряника».
26. Основная функция реципиента в процессе эмпатийного слушания:  
А. задавать вопросы на уточнение; Б. использовать манипулятивные техники; В. пропускать информацию через личностный фильтр; Г. аргументировать свою позицию.
27. Передающий информацию в процессе конструктивного общения выполняет следующую функцию:  
А. контролирует состояние реципиента; Б. обрабатывать информацию сообразно своей логике; В. истолковать то, что сможет; Г. аргументирует свою позицию.
28. Положительная оценка качеств собеседника – это:  
А. лесть, Б. комплимент, В. ложь, Г. похвала.
29. Один из основных признаков, который выделен в психологическом определении манипуляции:  
А. все ответы верны, Б. отношение в другому как к средству, В. игра на слабостях, Г. односторонний выигрыш.
30. Социальный статус, наличие результатов профессионального труда, здоровье, имидж и подобное – может стать предметом искреннего восхищения в ... возрасте:  
А. пожилым, Б. юношеском, В. зрелом, Г. первой зрелости.
31. «Ну что же Вы? Я на Вас так рассчитывал!» Это вид критики:  
А. упрек, Б. подбадривающая, В. надежда, Г. укоризна.
32. «Эх Вы! Не ожидал я от Вас такого! Где же Ваша совесть?!» Это вид критики:  
А. сожаление, Б. обида, В. укоризна, Г. опасение.
33. Семантическое поле термина «общение» содержит три группы значений:  
А. контакт, отношения, взаимодействие; Б. передача, движение, отношения; В. взаимодействие, личность, обмен информацией; Г. касание, обмен информацией, взаимный контакт.
34. «Заражение» - это:  
А. психологическая защита, Б. прием психологической защиты, В. прием психологического воздействия, Г. механизм нейтрализации манипуляции.
35. При помощи механизма «...» человек легко «закрывает глаза» на расхождение между причиной и следствием, которое так заметно для внешнего наблюдателя:  
А. идентификации, Б. отрицание, В. рационализации, Г. вытеснения.

Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

а) Планируемые результаты обучения и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации:

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
<b>ПК-10 способностью разрабатывать и использовать средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения и на отношения субъекта с реальным миром</b>		
Знать	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>основные определения и понятия психологии манипуляций;</i></li> <li>– <i>средства воздействия на межличностные отношения в служебном коллективе;</i></li> <li>– <i>уловки-манипуляции, применяемые субъектом в реальном профессиональном мире.</i></li> </ul>	<p><b>Перечень теоретических вопросов к экзамену</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Психологическое определение манипуляции.</li> <li>2. Представления различных авторов о понятии манипуляции.</li> <li>3. Предпосылки манипуляций.</li> <li>4. Причины манипуляций.</li> <li>5. Средства воздействия на межличностные отношения.</li> <li>6. Место манипуляции в системе человеческих отношений.</li> <li>7. Основные роли в манипуляции.</li> <li>8. Манипулятивные технологии.</li> <li>9. Уловки-манипуляции. Виды.</li> <li>10. Основные составляющие манипулятивного воздействия.</li> <li>11. Механизмы манипулятивного воздействия.</li> <li>12. Механизмы психологического воздействия (удержание контакта, психические автоматизмы, мотивационное обеспечение).</li> <li>13. Виды и процессы манипулятивного воздействия.</li> <li>14. Модель психологической манипуляции.</li> <li>15. Деструктивность манипулятивного воздействия.</li> <li>16. Характеристика уловок- манипуляций в общении.</li> <li>17. Защита от манипуляции.</li> <li>18. Механизмы психологических защит.</li> <li>19. Механизм нейтрализации манипуляций.</li> <li>20. Общие правила нейтрализации уловок-манипуляций.</li> <li>21. Механизм нейтрализации логических ошибок.</li> <li>22. Рекомендации по технике аргументации.</li> <li>23. Приемы, стимулирующие общение.</li> <li>24. Психотехнология создания доверительных отношений (искусство профессионального слушания, мастерство конструктивной</li> </ol>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>критики, искусство комплимента, умение задавать вопросы, умение прекратить разговор, не обижая собеседника, искусство избегать конфликтогенов).</p> <p>25. Ролевые игры. Анализ конкретных ситуаций.</p> <p>Обучение защите от манипуляции</p> <p><i>И т.п.</i></p>
Уметь	<p>- применять уловки-манипуляции и средства воздействия на межличностные и межгрупповые отношения в сфере профессионального общения служащих,</p> <p>- распознавать и демонстрировать средства воздействия в реальном мире;</p> <p>- анализировать эффективность средств воздействия в профессиональном мире.</p>	<p><b>1. Примените уловки-манипуляции в межличностных отношениях в сфере профессионального общения служащих:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Сотрудники МЧС неоднократно заявляли о неудовлетворительных условиях труда, высказывали опасения за свое здоровье (в отделе не уделялось должного внимания обеспечению безопасности труда). Им уже более трех месяцев не выплачивали заработную плату. Два дня назад с одним из рабочих на производстве произошел несчастный случай. Это переполнило чашу терпения сотрудников. Они отказались от работы и пригласили на собрание руководство предприятия...</li> <li>Всякий раз, когда вы ведете серьезный разговор с одной из ваших подчиненных, критикуете ее работу и спрашиваете, почему она так поступает, она отделяется молчанием. Вам это неприятно, вы не знаете толком, с чем связано ее молчание, воспринимает она критику или нет, вы расстраиваетесь и злитесь. Что же можно предпринять, чтобы изменить ситуацию?</li> </ul> <p><b>2. Продемонстрируйте изученные средства воздействия в реальных профессиональных ситуациях:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Беседуя с претендентом на вакантную должность, руководитель МЧС дает обещание в дальнейшем повысить его в должности. Вновь принятый с воодушевлением приступает к работе, проявляя высокую работоспособность и добросовестность. Руководство постоянно увеличивает нагрузку, не прибавляя зарплату и не повышая в должности. Спустя некоторое время работник начинает проявлять признаки недовольства...</li> </ul> <p><b>3. Проведите анализ эффективности использованных Вами уловок-манипуляций в профессиональной сфере в следующей ситуации:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Руководитель МЧС принял на работу неподготовленного работника, не</li> </ul>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		согласовав это с заместителем, у которого тот в подчинении. Вскоре выясняется неспособность принятого работника выполнять свою работу. Заместитель представляет руководителю докладную записку об этом. Руководитель тут же рвет данную записку. <i>И т.п.</i>
Владеть	<p>- <i>навыком применения и блокирования манипулятивного воздействия в межличностных и межгрупповых отношениях служащих;</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>навыком оценивания эффективности применения способов воздействия в реальном мире.</i></li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b><i>Задания на решение задач из профессиональной области, комплексные задания:</i></b></p> <p><b><i>1. Приведенные ниже рекомендации помогут реализовать на практике некоторые приемы блокировки манипулятивных уловок, а также будут способствовать стимулированию процесса конструктивного обсуждения проблем. Приведите конкретные примеры по работе данного механизма в различных сферах жизнедеятельности служащего:</i></b></p> <p><i>1. Открытое обсуждение о недопустимости использования манипуляций.</i> Этот прием обычно используют накануне дискуссии, полемики или спора, когда стороны открыто договариваются не прибегать в отношении друг друга к уловкам. Однако достигнутое «джентльменское соглашение» по этому вопросу, как показывает практика, часто нарушается, и тогда необходимо использовать другие приемы нейтрализации уловок.</p> <p><i>2. Разоблачение уловки, т.е. раскрытие ее сути.</i> Данный способ нейтрализации уловки будет эффективен, если удастся не только назвать используемую уловку «по имени», но и подробно объяснить окружающим ее предназначение и особенности применения в той или иной ситуации. В этом случае раскрытие уловки явно покажет ее автору, что противоположная сторона также вооружена знанием этих уловок и способна публично раскрывать их суть и в дальнейшем.</p> <p><i>3. Повторное напоминание о недопустимости применения уловок.</i> Этот прием основывается на реализации двух важных принципов: «умному достаточно и намек» и «от умного достаточно и намек». Однако даже и после открытого обсуждения недопустимости использования по отношению друг к другу уловок у каждой из сторон все-таки остается соблазн в трудной ситуации попробовать подловить уловкой своего оппонента, а дальше поступить по обстановке: если противник попадется, значит, он не особо силен в знаниях об использовании уловок, можно и дальше их применять; если же уловка</p>

Структурный элемент компетенции	Планируемые результаты обучения	Оценочные средства
		<p>разоблачена, то это лишний раз подтверждает, что оппонент не блефует.</p> <p>4. «Уловка на уловку». Этот способ нейтрализации может быть использован, когда все предыдущие не дали положительного результата. Лишь убедившись в том, что, несмотря на тактичные открытые заявления в адрес оппонента о недопустимости использования уловок, противник злобно продолжает их реализовывать, можно включиться в борьбу — «кто кого». В ситуации открытого противоборства, безусловно, выигрывает тот, кто более вооружен не столько знаниями, сколько умениями реализовывать на практике непростительные приемы — манипуляции.</p> <p><b>2. Оцените эффективность применения Вами способов воздействия в межличностных отношениях в реальных ситуациях:</b></p> <p>Ваш коллега, пообещав высокую зарплату, забрал из вашей организации грамотного, исполнительного и профессионального сотрудника. Ваша критика в адрес начальника другой организации.</p> <p>При распределении премии начальник не выделил ее одному из подчиненных. Оснований для депремирования не было. На вопрос подчиненного руководитель не смог объяснить причины, сказал только: «Это я вас учу».</p> <p><i>И т.п.</i></p>

**б) Порядок проведения промежуточной аттестации, показатели и критерии оценивания:**

Промежуточная аттестация по дисциплине «**Психология манипуляций**» включает теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень усвоения обучающимися знаний и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и владений, проводится в форме зачета с оценкой.

Зачет по данной дисциплине проводится в устной форме по заданиям: теоретическим вопросам (два вопроса) и практическое задание (одно задание).

***Показатели и критерии оценивания зачета с оценкой:***

– на оценку «**отлично**» (5 баллов) – обучающийся демонстрирует высокий уровень сформированности компетенций ПК-10, всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, свободно выполняет практические задания, свободно оперирует знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.

– на оценку «**хорошо**» (4 балла) – обучающийся демонстрирует средний уровень сформированности компетенций ПК-10: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

– на оценку «**удовлетворительно**» (3 балла) – обучающийся демонстрирует пороговый уровень сформированности компетенций ПК-10: в ходе контрольных мероприятий допускаются ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

– на оценку «**неудовлетворительно**» (2 балла) – обучающийся демонстрирует знания не более 20% теоретического материала, допускает существенные ошибки, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.

– на оценку «**неудовлетворительно**» (1 балл) – обучающийся не может показать знания на уровне воспроизведения и объяснения информации, не может показать интеллектуальные навыки решения простых задач.