

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Институт философии
Кафедра психологии и конфликтологии



ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине

«Методы обоснования принятия решений в конфликте»

37.04.01 Психология
«Социальная психология»

Разработчик:
доцент  Бодрухина И. Н.

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры психологии и конфликтологии от «26»02 2025г., протокол №7

Заведующий кафедрой психологии и конфликтологии  Бугеря Т. Н.

Луганск 2025 г.

**Комплект оценочных материалов по дисциплине
«Методы обоснования принятия решений в конфликте»**

Задания закрытого типа

Задания закрытого типа на выбор правильного ответа

Выберите один правильный ответ.

1. Какой из следующих методов принятия решений наиболее эффективен при разрешении конфликтов?

- А) Интуитивный подход
- Б) Анализ альтернатив
- В) Игнорирование проблемы
- Г) Эмоциональная реакция

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ПК-2

2. Какой метод позволяет учитывать интересы обеих сторон при принятии решения в конфликте?

- А) Принуждение
- Б) Консенсус
- В) Ультиматум
- Г) Компромисс

Правильный ответ: Г

Компетенции (индикаторы): ПК-2

3. Какой подход к принятию решений в конфликте предполагает использование данных и фактов?

- А) Эмоциональный подход
- Б) Рациональный подход
- В) Интуитивный подход
- Г) Спонтанный подход

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ПК-2

Задания закрытого типа на установление соответствия

Установите правильное соответствие.

Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

1. Установите правильное соответствие между подходами при принятии решений в конфликте и их определениями.

	Подход	Определение
1)	Анализ интересов	A) использование переговорного процесса для достижения взаимовыгодного соглашения
2)	Переговоры	Б) привлечение третьей стороны для помощи в разрешении конфликта
3)	Медиация	В) определение интересов сторон, чтобы найти решения, удовлетворяющие все стороны
4)	Арбитраж	Г) достижение согласия между всеми участниками конфликта
5)	Консенсус	Д) передача конфликта на рассмотрение третьей стороне, которая принимает обязательное для сторон решение

Правильный ответ: 1-В, 2-А, 3-Б, 4-Д, 5-Г

Компетенции (индикаторы): ПК-2

2. Установите правильное соответствие между терминами и их определениями.

	Термины	Определения
1)	Анализ интересов	A) стремление к достижению согласия между всеми сторонами, что может потребовать уступок
2)	Медиация	Б) прямое взаимодействие сторон для обсуждения разногласий и поиска решения
3)	Консенсус	В) техника, разработанная Эдвардом де Бено, которая помогает рассмотреть проблему с разных точек зрения
4)	Переговоры	Г) использование третьей стороны для помощи в разрешении конфликта и нахождении взаимоприемлемого решения
5)	Альтернативный анализ	Д) использование объективных данных и фактов для обоснования выбора решения
6)	Принятие решений на основе фактов	Е) оценка различных вариантов решения конфликта и их последствий
7)	Метод «Шести шляп»	Ж) определение интересов всех сторон, чтобы найти общие цели и возможности для компромисса

- 8) Решение через 3) поиск решений, которые приносят сотрудничество выгоду всем сторонам и способствуют долгосрочным отношениям

Правильный ответ: 1-Ж, 2-Г, 3-А, 4-Б, 5-Е, 6-Д, 7-В, 8-З

Компетенции (индикаторы): ПК-2

3. Соотнесите каждую функцию, вид или алгоритм решений, принимаемых в конфликтных ситуациях, с его описанием.

	Функция		Описание
1)	Функция компромисса	A)	способ разрешения споров, основанный на идеях и мнениях участников
2)	Конфликт как процесс	Б)	процесс, в котором каждая сторона предлагает свои идеи и обсуждает их
3)	Алгоритм «Шесть шляп мышления»	В)	подход, при котором стороны идут на уступки для достижения взаимовыгодного решения
4)	Функция конкуренции	Г)	конфликт, возникающий в результате несовпадения целей и интересов
5)	Алгоритм «Дерево решений»	Д)	метод, который включает в себя анализ возможных решений и их последствий
6)	Функция сотрудничества	Е)	метод, при котором одна сторона стремится одержать победу любой ценой
7)	Конфликт как результат	Ж)	подход, при котором стороны работают вместе для достижения общей цели
8)	Алгоритм «Мозговой штурм»	З)	процесс взаимодействия между двумя или более сторонами, имеющими противоположные интересы

Правильный ответ: 1-В, 2-А, 3-З, 4-Д, 5-Г, 6-Ж, 7-Е, 8-Б

Компетенции (индикаторы): ПК-2

Задания закрытого типа на установление правильной последовательности

Установите правильную последовательность.

Запишите правильную последовательность букв слева направо.

1. Установите в правильном порядке шаги, которые могут быть предприняты для решения конфликта.

- А) Оценка результатов и, при необходимости, корректировка
- Б) Поиск возможных решений
- В) Сбор информации о конфликте
- Г) Выбор наилучшего решения
- Д) Реализация решения

Е) Определение проблемы

Правильный ответ: Е, В, Б, Г, Д, А

Компетенции (индикаторы): ПК-2

2. Установите правильную последовательность общего алгоритма по воздействию на конфликтную ситуацию.

А) Согласовать процедуру переговоров

Б) Принять согласованное решение

В) Определить возможность переговоров

Г) Реализовать принятое решение на практике

Д) Выявить круг вопросов, составляющих предмет конфликта

Е) Разработать варианты решений.

Ж) Признать существование конфликта.

Правильный ответ: Ж, В, А, Д, Е, Б, Г

Компетенции (индикаторы): ПК-2

3. Установите правильную последовательность тактических приемов, направленных на поиск взаимоприемлемых для конфликтующих сторон решений.

А) Соответствие стадии развития конфликта возможностям переговоров

Б) Участие в переговорах сторон, которые могут принимать решения в сложившейся ситуации

В) Существование взаимозависимости сторон конфликта

Г) Отсутствие значительного различия в возможностях (полномочиях)

Правильный ответ: В, Г, А, Б

Компетенции (индикаторы): ПК-2

Задания открытого типа

Задания открытого типа на дополнение

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. Дополните предложение. Все деловые решения можно разделить на два вида: _____ .

Правильный ответ: экспертные и управленческие

Компетенции (индикаторы): ПК-2

2. Дополните предложение. Все решения людей можно разделить на _____ .

Правильный ответ: личные и деловые

Компетенции (индикаторы): ПК-2

3. Дополните предложение. Функция организованной системы различной природы, обеспечивающей сохранение определенной ее структуры,

поддержание режима деятельности, реализацию их программ и целей называется _____.

Правильный ответ: управление
Компетенции (индикаторы): ПК-2

Задания открытого типа с кратким свободным ответом

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. _____ – это особый вид человеческой деятельности, направленный на выбор способа достижения поставленной цели.

Правильный ответ: принятие решений
Компетенции (индикаторы): ПК-2

2. _____ – это стратегия, направленная на уклонение от взаимодействия, «замораживание» конфликта, при этом ни одна из сторон не достигает даже поставленных целей даже частично.

Правильный ответ: избегание конфликта
Компетенции (индикаторы): ПК-2

3. _____ – это стратегия доминирования, направленная на достижение собственных целей в максимальной степени, при этом практически не учитываются интересы другой стороны (то есть результатом будет выигрыш одной стороны и проигрыш другой).

Правильный ответ: стратегия соперничества
Компетенции (индикаторы): ПК-2

Задания открытого типа с развернутым ответом

1. Перечислите количественные шкалы оценок по критериям при принятии решений.

Время выполнения – 20 мин.

Ожидаемый результат: абсолютная шкала, шкала отношений, шкала интервалов, шкала разностей, шкалы качественных измерений, номинальные шкалы, порядковые шкалы, вербально-числовые шкалы.

Критерии оценивания: частичное содержательное соответствие приведенному пояснению.

Компетенции (индикаторы): ПК-2

2. Перечислите альтернативные способы разрешения споров.

Время выполнения – 20 мин.

Ожидаемый результат: медиация/посредничество, независимая экспертиза, mini-trial, процедура медиации, методы принятия решений.

Критерии оценивания: частичное содержательное соответствие приведенному пояснению.

Компетенции (индикаторы): ПК-2

3. Какие основные тактические приемы ведения переговоров?

Время выполнения – 15 мин.

Ожидаемый результат: правильный ответ должен основные приемы и тактики ведения переговоров – тактика «давления». Тактика «завышения первоначальных требований». Тактика «дисквалификации». Тактика «расстановки ложных акцентов в собственной позиции». Тактика «выдвижения требований в последнюю минуту». Тактика «растущих требований». Тактика «пакета» (пакетирования, увязки). Тактика «салями». Тактика «двойного толкования». Тактика «ухода» (выждания, отсрочки, молчания). Тактика «милого друга». Тактика «загадки». Тактика «вины». Тактика «постепенного повышения сложности обсуждаемых вопросов». Тактика «вынесения спорных вопросов «за скобки».

Критерии оценивания: частичное содержательное соответствие приведенному пояснению.

Компетенции (индикаторы): ПК-2

Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по дисциплине «Методы обоснования принятия решений в конфликте» соответствует требованиям ФГОС ВО.

Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 37.04.01 Психология

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины представлены в полном объеме.

Виды оценочных средств, включенные в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки обучающихся по указанному направлению.

Председатель учебно-методической комиссии
института философии

С. А. Пидченко



Лист изменений и дополнений

№п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)