Контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля
по ОГСЭ.05 Психология общения
(3 курс, 6 семестр 2022-2023 уч. г.)

Текущий контроль №1

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)
Описательная часть: Письменная контрольная работа
Задание №1

Сформулировать основные понятия: взаимодействие, социальное взаимодействие, социальное действие, манипуляция.

Оценка	Показатели оценки
3	Сформулированы 2 из 4 представленных понятий: Взаимодействие - разновидность действия, отличительной чертой которого является направленность на другого человека. Социальное взаимодействие - это процесс обмена социальными действиями между двумя и более участниками взаимодействия. Социальное действие - это любое проявление социальной активности, ориентированное на других людей. Манипуляция - психологическое воздействие, скрыто побуждающее человека изменить отношение к чему-либо, принять решение или что-то сделать в нужном для автора манипуляции направлении.
4	Сформулированы 3 из 4 представленных понятий: Взаимодействие - разновидность действия, отличительной чертой которого является направленность на другого человека. Социальное взаимодействие - это процесс обмена социальными действиями между двумя и более участниками взаимодействия. Социальное действие - это любое проявление социальной активности, ориентированное на других людей. Манипуляция - психологическое воздействие, скрыто побуждающее человека изменить отношение к чему-либо, принять решение или что-то сделать в нужном для автора манипуляции направлении.

5	Сформулированы 4 из 4 представленных понятий Взаимодействие - разновидность действия, отличительной чертой которого является направленность на другого человека. Социальное взаимодействие - это процесс обмена социальными действиями между двумя и более участниками взаимодействия. Социальное действие - это любое проявление социальной активности, ориентированное на других людей. Манипуляция - психологическое воздействие, скрыто побуждающее человека изменить отношение к чему-либо, принять решение или что-то сделать в нужном для автора манипуляции направлении.

Задание №2

Перечислить типы социального взаимодействия в процессе общения.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 4 типов взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт
4	Перечислены 3 из 4 типов взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт

5	Перечислены 4 из 4 типов взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт

Задание №3

Классифицировать барьеры устной речи и дать характеристику каждому виду в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".

Оценка	Показатели оценки

3	Дана классификация и характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики. **1. Фонетический** барьер связан с недостатками речи, к которым относятся: • слишком тихая речь, вызванная сочетанием волнения и неправильного дыхания, при которой плохо слышно уже на расстоянии нескольких метров. Если сообщение не представляет особой важности для собеседника, то он и не будет слушать. Даже если партнер по общению достаточно заинтересован, то вероятность неправильного понимания очевидна; • слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста; • слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание; • заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»; • проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки. **2. Семантический** барьер - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей. Семантические барьеры *могут вызываться* разнообразными причинами: во-первых, это проблема в жаргоне и сленге, во-вторых, ограниченный лексикон у одного из партнеров и богатый - у другого, во-третьих, социальные, культурные, психологические, национальные, религиозные и другие различия. Когда партнер понял совсем не то, что ему сказали, или то, но не в том смысле, тогда можно зафиксировать семантический барьер, который и приводит к неэффективной коммуникации. **3. Стилистический барьер** возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стиль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает: • когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее • при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов • при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента • когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.

4	Дана классификация и характеристика 2 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи и дана характеристика 2 из 3 видов. **1. Фонетический** барьер связан с недостатками речи, к которым относятся: • слишком тихая речь, вызванная сочетанием волнения и неправильного дыхания, при которой плохо слышно уже на расстоянии нескольких метров. Если сообщение не представляет особой важности для собеседника, то он и не будет слушать. Даже если партнер по общению достаточно заинтересован, то вероятность неправильного понимания очевидна; • слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста; • слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание; • заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»; • проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки. **2. Семантический** барьер - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей. Семантические барьеры *могут вызываться* разнообразными причинами: во-первых, это проблема в жаргоне и сленге, во-вторых, ограниченный лексикон у одного из партнеров и богатый - у другого, во-третьих, социальные, культурные, психологические, национальные, религиозные и другие различия. Когда партнер понял совсем не то, что ему сказали, или то, но не в том смысле, тогда можно зафиксировать семантический барьер, который и приводит к неэффективной коммуникации. **3. Стилистический барьер** возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стиль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает: • когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее • при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов • при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента • когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.

5	Дана классификация и характеристика 3 из 3 видов барьеров в общении. **1. Фонетический** барьер связан с недостатками речи, к которым относятся: • слишком тихая речь, вызванная сочетанием волнения и неправильного дыхания, при которой плохо слышно уже на расстоянии нескольких метров. Если сообщение не представляет особой важности для собеседника, то он и не будет слушать. Даже если партнер по общению достаточно заинтересован, то вероятность неправильного понимания очевидна; • слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста; • слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание; • заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»; • проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки. **2. Семантический** барьер - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей. Семантические барьеры *могут вызываться* разнообразными причинами: во-первых, это проблема в жаргоне и сленге, во-вторых, ограниченный лексикон у одного из партнеров и богатый - у другого, во-третьих, социальные, культурные, психологические, национальные, религиозные и другие различия. Когда партнер понял совсем не то, что ему сказали, или то, но не в том смысле, тогда можно зафиксировать семантический барьер, который и приводит к неэффективной коммуникации. **3. Стилистический барьер** возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стиль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает: • когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее • при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов • при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента • когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.

Задание №4

Перечислить виды манипуляций.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 6 видов манипуляции: 1. комплименты, 2. похвала, 3. молчание, 4. игнорирование, 5. возражения (воображаемые и реальные), 6. критика (конструктивная и деструктивная)
4	Перечислены 4 из 6 видов манипуляции: 1. комплименты, 2. похвала, 3. молчание, 4. игнорирование, 5. возражения (воображаемые и реальные), 6. критика (конструктивная и деструктивная)
5	Перечислены 6 из 6 видов манипуляции: 1. комплименты, 2. похвала, 3. молчание, 4. игнорирование, 5. возражения (воображаемые и реальные), 6. критика (конструктивная и деструктивная)

Задание №5

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от манипуляций.

Способы манипуляции	**Способы защиты**
1. Навязывание роли.	А) Подумайте: «А мое ли это дело?»
2. Вас делают «другом».	Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
3. Доброжелатель.	В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
4. «Дружим против общего врага».	Г) *Не проявлять дружеского участия*
5. Вас делают соратником по общему делу.	Д) *Отказ от роли*
6. Туманные намеки.	Е*) «Заезженная пластинка»*.
7. Берет измором.	Ж) *Не быть откровенным* с человеком, которого вы не считаете другом

Оценка	Показатели оценки
3	Установлено соответствие 3 способов манипуляции и 3 способов защиты из 7 представленных: 1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е

Способы манипуляции	**Способы защиты**
1. Навязывание роли.	*Отказ от роли*
2. Вас делают «другом».	*Не проявлять дружеского участия*
3. Доброжелатель.	*Не быть откровенным* с человеком, которого вы не считаете другом
4. «Дружим против общего врага».	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
5. Вас делают соратником по общему делу.	Подумайте: «А мое ли это дело?»
6. Туманные намеки.	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
7. Берет измором.	*«Заезженная пластинка»*.

<table>
<tr><td>4</td><td>Установлено соответствие 5 способов манипуляции и 5 способов защиты из 7 представленных.

1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е

<table>
<tr><th>Способы манипуляции</th><th>Способы защиты</th></tr>
<tr><td>1. Навязывание роли.</td><td>Отказ от роли</td></tr>
<tr><td>2. Вас делают «другом».</td><td>Не проявлять дружеского участия</td></tr>
<tr><td>3. Доброжелатель.</td><td>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</td></tr>
<tr><td>4. «Дружим против общего врага».</td><td>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td></tr>
<tr><td>5. Вас делают соратником по общему делу.</td><td>Подумайте: «А мое ли это дело?»</td></tr>
<tr><td>6. Туманные намеки.</td><td>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td></tr>
<tr><td>7. Берет измором.</td><td>«Заезженная пластинка».</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>5</td><td>Установлено соответствие 7 способов манипуляции и 7 способов защиты из 7 представленных.

1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е

<table>
<tr><th>Способы манипуляции</th><th>Способы защиты</th></tr>
<tr><td>1. Навязывание роли.</td><td>Отказ от роли</td></tr>
<tr><td>2. Вас делают «другом».</td><td>Не проявлять дружеского участия</td></tr>
<tr><td>3. Доброжелатель.</td><td>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</td></tr>
<tr><td>4. «Дружим против общего врага».</td><td>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td></tr>
<tr><td>5. Вас делают соратником по общему делу.</td><td>Подумайте: «А мое ли это дело?»</td></tr>
<tr><td>6. Туманные намеки.</td><td>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td></tr>
<tr><td>7. Берет измором.</td><td>«Заезженная пластинка».</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

Текущий контроль №2

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)
Описательная часть: Письменная контрольная работа
Задание №1

Перечислить виды конфликта.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 5 видов конфликта: 1. Внутриличностный 2. Межличностный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный
4	Перечислены 4 из 5 видов конфликта: 1. Внутриличностный 2. Межличностный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный
5	Перечислены 5 из 5 видов конфликта: 1. Внутриличностный 2. Межличностный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный

Задание №2

Перечислить группы причин возникновения конфликта и дать краткую характеристику каждой группе причин.

Оценка	Показатели оценки

3	Записаны 2 группы причин конфликта без характеристики: 1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей. 2) Несоответствие социальных ролей. 3) Групповая дискриминация. 4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению.
4	Записаны 3 группы причин конфликта, двум из которых дана краткая характеристика: 1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей: • при завышенной самооценке критика воспринимается как оскорбление; • при заниженной самооценке критика также чревата конфликтами, к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта; • при неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить. 2) Несоответствие социальных ролей. Несовместимость ролей, которые необходимо выполнять человеку в данный момент или различные представления индивидов о содержании одной и той же роли. Например, даже при хороших отношениях с родителями подростки не терпят их присутствия в компании своих сверстников. 3) Групповая дискриминация. Представляет деление на «своих» и «чужих», что приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и нападкам на них. 4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.

5	Перечислены 4 группы причин конфликта каждой из которых дана краткая характеристика: 1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей: • при завышенной самооценке критика воспринимается как оскорбление; • при заниженной самооценке критика также чревата конфликтами, к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта; • при неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить. 2) Несоответствие социальных ролей. Несовместимость ролей, которые необходимо выполнять человеку в данный момент или различные представления индивидов о содержании одной и той же роли. Например, даже при хороших отношениях с родителями подростки не терпят их присутствия в компании своих сверстников. 3) Групповая дискриминация. Представляет деление на «своих» и «чужих», что приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и нападкам на них. 4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.

Задание №3

Перечислить стратегии поведения в конфликте.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 5 стратегий поведения в конфликте: 1. Сотрудничество 2.Соперничество 3. Избегание 4. Приспособление 5. Компромисс

4	Перечислены 4 из 5 стратегий поведения в конфликте: 1. Сотрудничество 2.Соперничество 3. Избегание 4. Приспособление 5. Компромисс
5	Перечислены 5 из 5 стратегий поведения в конфликте: 1. Сотрудничество 2.Соперничество 3. Избегание 4. Приспособление 5. Компромисс

Задание №4

Перечислить механизмы межличностного восприятия.

Оценка	Показатели оценки
3	Записан 1 из 3 механизмов межличностного восприятия. 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия
4	Записаны 2 из 3 механизмов межличностного восприятия. 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия

5	Записаны 3 из 3 механизмов межличностного восприятия. 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия

Задание №5

Сформулировать основные понятия: человек, индивид, индивидуальность, социализация.

Оценка	Показатели оценки
3	Сформулированы 2 из 4 представленных понятий: **Челове́к** — живое разумное общественное существо, субъект общественно-исторической деятельности и культуры. **Индивид** — отдельный человек с уникальным сочетанием врожденных и приобретенных свойств и качеств. **Индивидуальность** - уникальный набор более или менее стандартных психологических качеств, свойственных отдельному человеку. **Социализация** — это процесс усвоения человеческим индивидом образцов поведения, психологических установок, социальных норм и ценностей, знаний, навыков, позволяющих ему успешно функционировать в обществе.
4	Сформулированы 3 из 4 представленных понятий: **Челове́к** — живое разумное общественное существо, субъект общественно-исторической деятельности и культуры. **Индивид** — отдельный человек с уникальным сочетанием врожденных и приобретенных свойств и качеств. **Индивидуальность** - уникальный набор более или менее стандартных психологических качеств, свойственных отдельному человеку. **Социализация** — это процесс усвоения человеческим индивидом образцов поведения, психологических установок, социальных норм и ценностей, знаний, навыков, позволяющих ему успешно функционировать в обществе.

5	Сформулированы 4 из 4 представленных понятий: **Челове́к** — живое разумное общественное существо, субъект общественно-исторической деятельности и культуры. **Индивид** — отдельный человек с уникальным сочетанием врожденных и приобретенных свойств и качеств. **Индивидуальность** - уникальный набор более или менее стандартных психологических качеств, свойственных отдельному человеку. **Социализация** — это процесс усвоения человеческим индивидом образцов поведения, психологических установок, социальных норм и ценностей, знаний, навыков, позволяющих ему успешно функционировать в обществе.

Задание №6

Перечислить типы личности по типу темперамента.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 4 типов личности по типу темперамента: 1. Холерик 2. Сангвиник 3. Флегматик 4. Меланхолик
4	Перечислены 3 из 4 типов личности по типу темперамента: 1. Холерик 2. Сангвиник 3. Флегматик 4. Меланхолик

5	Перечислены 4 из 4 типов личности по типу темперамента: 1. Холерик 2. Сангвиник 3. Флегматик 4. Меланхолик

Задание №7

Перечислить основные компоненты психологического портрета личности.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 6 компонентов психологического портрета личности: 1. Тип личности по типу темперамента 2. Тип личности по типу телосложения 3. Черты характера 4. Склонности и способности 5. Коммуникативная компетентность 6. Самооценка
4	Перечислены 4 из 6 компонентов психологического портрета личности: 1. Тип личности по типу темперамента 2. Тип личности по типу телосложения 3. Черты характера 4. Склонности и способности 5. Коммуникативная компетентность 6. Самооценка

5	Перечислены 6 из 6 компонентов психологического портрета личности: 1. Тип личности по типу темперамента 2. Тип личности по типу телосложения 3. Черты характера 4. Склонности и способности 5. Коммуникативная компетентность 6. Самооценка

Задание №8

Определить тип личности по типу темперамента по характерологическим особенностям:

1. Тип личности обладающий слабой нервной системой. Это означает, что такие люди с трудом переносят высокую нагрузку, быстро утомляются. У них чувствительная, ранимая психика. Соответствующие черты характера: тихий, сдержанный, замкнутый, медлительный, самоотверженный. Из всех четырех типов темперамента у них самая низкая самооценка. Очень преданные друзья. В дружбе и любви редко лидируют, подчиняются партнеру.
2. Тип личности относящийся к сильному неуравновешенному типу. Это означает, что люди данного типа темперамента могут выдерживать значительные психические нагрузки. Однако отличаются большой неустойчивостью и повышенной раздражительностью. Соответствующие черты характера: импульсивный, деятельный, упрямый, шумный, нетерпеливый. По природе общительны, легко идут на контакт. При этом, обожают лидировать и быть везде первыми.
3. Тип личности относящийся к сильному уравновешенному инертному типу темперамента. Инертность психических процессов означает, что таких людей тяжело вывести из равновесия. Но если его «завести», то быстро успокоить уже не получится. Правда, в основном, такие люди обладают ровным настроением и мало реагируют даже на сильные эмоциональные потрясения. Предпочитает ровные и спокойные отношения. Уживаются со всеми типами темперамента и постепенно идут вверх по карьерной лестнице.

Оценка	Показатели оценки
3	Определен 1 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке: 1. Меланхолик 2. Холерик 3. Флегматик

4	Определены 2 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке: 1. Меланхолик 2. Холерик 3. Флегматик
5	Определены 3 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке: 1. Меланхолик 2. Холерик 3. Флегматик

Задание №9

Установить соответствие конституционного типа личности и его характерных особенностей:

Тип личности	Характерные особенности
1. Астеник	А) Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющий негибкое мышление.
2. Атлетик	Б) Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот.Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.
3. Пикник	В) Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним.

Оценка	Показатели оценки

3	Установлено соответствие 1 типа личности с 1 характерными особенностями 1) 1-В; 2) 2-А; 3) 3-Б

Тип личности	Характерные особенности
1. Астеник	Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним.
1. Атлетик	Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющий негибкое мышление.
1. Пикник	Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот. Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.

4	Установлено соответствие 2 типов личности с 2 характерными особенностями 1) 1-В; 2) 2-А; 3) 3-Б

Тип личности	Характерные особенности
1. Астеник	Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним.
1. Атлетик	Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющий негибкое мышление.
1. Пикник	Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот. Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.

<table>
<tr><td>5</td><td>Установлено соответствие 3 типов личности с 3 характерными особенностями

1) 1-В; 2) 2-А; 3) 3-Б

<table>
<tr><td>Тип личности</td><td>Характерные особенности</td></tr>
<tr><td>1. Астеник</td><td>Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним.</td></tr>
<tr><td>1. Атлетик</td><td>Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющий негибкое мышление.</td></tr>
<tr><td>1. Пикник</td><td>Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот.

Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

Задание №10

Примените стратегии поведения (приспособление, компромисс, сотрудничество, соперничество, избегание) к данной конфликтной ситуации. Пропишите как будут действовать участники ситуации с позиции каждой стратегии поведения. (Девушка Маша, 16 лет, договорилась идти на дискотеку с друзьями (подругами) по случаю дня рождения. А мама говорит: «никуда ты не пойдешь на ночь глядя, маленькая еще!»).

Выберите, запишите наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации. Аргументируйте свой ответ.

Оценка	Показатели оценки

3	Применены в соответствии с вариантами 2 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации, например: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.
4	Применены в соответствии с вариантами 4 из 5 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации. Выбраны, записаны, но не аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации, напрмер: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2.Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома. Наиболее подходящие стратегии поведения в данной конфликтной ситуации: компромисс, приспособление, избегание.

5	Применены в соответствии с вариантами 5 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации. Выбраны, записаны и аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации, например: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2.Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома. Наиболее подходящие стратегии поведения в данной конфликтной ситуации: компромисс - для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком, необходимо найти решение взаимовыгодное для обеих сторон, приспособление - порой необходимо смириться с решением родителей, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком , избегание - если у человека не хватает аргументов, чтобы обосновать свои действия и желания, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком , необходимо уйти от конфликтной ситуации.

Текущий контроль №3

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)
Описательная часть: Письменная контрольная работа
Задание №1

Перечислить стороны общения и дать краткую характеристику каждой стороне.

Оценка	Показатели оценки

3	Записана и дана характеристика 1 из 3 сторон общения, либо перечислены 3 стороны общения без характеристики: 1. **Коммуникативная сторона общения** выражается в обмене информацией между людьми. Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов. • Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор • Что? (передается) — Сообщение (текст) • Как? (осуществляется передача) — Канал • Кому? (направлено сообщение) — Аудитория • С каким эффектом? — Эффективность 2.**Интерактивная сторона общения** проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями. Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений. Типы взаимодействия: 1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности. 2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для нее препятствий. 3**. Перцептивная сторона общения** выражается в процессе восприятия, изучения и оценки партнерами друг друга. Структурные элементы социальной перцепции**:** 1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения; 2) объект восприятия – тот, кого воспринимают (познают) в процессе общения; 3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.

4	Записаны и даны краткие характеристики 2 из 3 сторон общения. 1. **Коммуникативная сторона общения** выражается в обмене информацией между людьми. Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов. • Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор • Что? (передается) — Сообщение (текст) • Как? (осуществляется передача) — Канал • Кому? (направлено сообщение) — Аудитория • С каким эффектом? — Эффективность 2. **Интерактивная сторона общения** проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями. Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений. Типы взаимодействия: 1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности. 2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для нее препятствий. 3**. Перцептивная сторона общения** выражается в процессе восприятия, изучения и оценки партнерами друг друга. Структурные элементы социальной перцепции**:** 1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения; 2) объект восприятия – тот, кого воспринимают (познают) в процессе общения; 3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.

5	Записаны и даны краткие характеристики 3 из 3 сторон общения. 1. **Коммуникативная сторона общения** выражается в обмене информацией между людьми. Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов. • Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор • Что? (передается) — Сообщение (текст) • Как? (осуществляется передача) — Канал • Кому? (направлено сообщение) — Аудитория • С каким эффектом? — Эффективность 2. **Интерактивная сторона общения** проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями. Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений. Типы взаимодействия: 1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности. 2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для нее препятствий. 3**. Перцептивная сторона общения** выражается в процессе восприятия, изучения и оценки партнерами друг друга. Структурные элементы социальной перцепции**:** 1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения; 2) объект восприятия – тот, кого воспринимают (познают) в процессе общения; 3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.

Задание №2

Перечислить способы манипуляции с информацией.

Оценка	Показатели оценки

3	Перечислены 2 из 5 способов манипуляции с информацией: 1. Блокирование информации 2. Искажение информации 3. Сокрытие информации 4. Умолчание информации 5. Конструирование информации
4	Перечислены 4 из 5 способов манипуляции с информацией: 1. Блокирование информации 2. Искажение информации 3. Сокрытие информации 4. Умолчание информации 5. Конструирование информации
5	Перечислены 3 из 5 способов манипуляции с информацией: 1. Блокирование информации 2. Искажение информации 3.Селекция информации 4. Передергивание информации 5. Конструирование информации

Задание №3

Дать краткую характеристику способам манипуляции с информацией: конструирование информации, блокирование информации, селекция информации.

Оценка	Показатели оценки

3	Дана краткая характеристика 1 из 3 способов манипуляции с информацией, с использованием материалов лекции: 1. Конструирование информации - придумывание несуществующих в реальности данных. 2. Блокирование информации - сокрытие определенных тем, утаивание или умолчание информации. 3. Селекция информации - предоставление аудитории только выгодной для манипулятора информации.
4	Дана краткая характеристика 2 из 3 способов манипуляции с информацией, с использованием материалов лекции: 1. Конструирование информации - придумывание несуществующих в реальности данных. 2. Блокирование информации - сокрытие определенных тем, утаивание или умолчание информации. 3. Селекция информации - предоставление аудитории только выгодной для манипулятора информации.
5	Дана краткая характеристика 3 из 3 способов манипуляции с информацией, с использованием не только материала лекции, но и дополнительного, самостоятельно подобранного материала : 1. Конструирование информации - придумывание несуществующих в реальности данных. 2. Блокирование информации - сокрытие определенных тем, утаивание или умолчание информации. 3. Селекция информации - предоставление аудитории только выгодной для манипулятора информации.

Задание №4

Перечислить элементы успешного публичного выступления.

Оценка	Показатели оценки

3	Перечислены 3 из 9 элементов успешного публичного выступления: 1. Предварительная подготовка материала для выступления 2. Психоэмоциональный настрой на выступление 3. Уверенный выход. 4. Положительный эмоциональный настрой на аудиторию- улыбка и приветствие. 5. Определение оратором "якоря" из аудитории. 6. Соблюдение правила рук. 7. Удерживание зрительного контакта с аудиторией 8. Готовность к форс-мажорным ситуациям 9.Позитивный информационный импульс в финале выступления.
4	Перечислены 7 из 9 элементов успешного публичного выступления: 1. Предварительная подготовка материала для выступления 2. Психоэмоциональный настрой на выступление 3. Уверенный выход. 4. Положительный эмоциональный настрой на аудиторию- улыбка и приветствие. 5. Определение оратором "якоря" из аудитории. 6. Соблюдение правила рук. 7. Удерживание зрительного контакта с аудиторией 8. Готовность к форс-мажорным ситуациям 9.Позитивный информационный импульс в финале выступления.

5	Перечислены 9 из 9 элементов успешного публичного выступления: 1. Предварительная подготовка материала для выступления 2. Психоэмоциональный настрой на выступление 3. Уверенный выход. 4. Положительный эмоциональный настрой на аудиторию- улыбка и приветствие. 5. Определение оратором "якоря" из аудитории. 6. Соблюдение правила рук. 7. Удерживание зрительного контакта с аудиторией 8. Готовность к форс-мажорным ситуациям 9.Позитивный информационный импульс в финале выступления.

Задание №5

Перечислить формы деловой коммуникации.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 3 из 8 форм деловой коммуникации: 1. Деловая беседа 2. Деловые переговоры 3. Собеседование 4. Спор 5. Деловое совещание 6. Презентация 7. Деловая переписка 8. Пресс-конференция

4	Перечислены 6 из 8 форм деловой коммуникации: 1. Деловая беседа 2. Деловые переговоры 3. Собеседование 4. Спор 5. Деловое совещание 6. Презентация 7. Деловая переписка 8. Пресс-конференция
5	Перечислены 8 из 8 форм деловой коммуникации: 1. Деловая беседа 2. Деловые переговоры 3. Собеседование 4. Спор 5. Деловое совещание 6. Презентация 7. Деловая переписка 8. Пресс-конференция