

**Контрольно-оценочные средства для проведения текущего
контроля
по ОГСЭ.06 Психология общения
(3 курс, 6 семестр 2017-2018 уч. г.)**

Текущий контроль №1

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Описательная часть: письменная контрольная работа

Задание №1

Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения".

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Определены 2 из 5 параметров цели.</p> <p>Цель дисциплины "Психология общения":</p> <ol style="list-style-type: none">1) создание целостного представления у обучающихся о месте и роли психологии общения в обществе;2) формирование теоретических знаний о сущности и структуре межличностного общения;3) формирование теоретических знаний о факторах и условиях его эффективности межличностного общения;4) формирование теоретических знаний о целях, функциях, видах и уровнях общения;5) овладение студентами навыками и умениями творчески использовать полученные знания на практике.
4	<p>Определены 4 из 5 параметров цели.</p> <p>Цель дисциплины "Психология общения":</p> <ol style="list-style-type: none">1) создание целостного представления у обучающихся о месте и роли психологии общения в обществе;2) формирование теоретических знаний о сущности и структуре межличностного

	<p>общения;</p> <p>3) формирование теоретических знаний о факторах и условиях его эффективности межличностного общения;</p> <p>4) формирование теоретических знаний о целях, функциях, видах и уровнях общения;</p> <p>5) овладение студентами навыками и умениями творчески использовать полученные знания на практике.</p>
5	<p>Определены 5 из 5 параметров цели.</p> <p>Цель дисциплины "Психология общения":</p> <p>1) создание целостного представления у обучающихся о месте и роли психологии общения в обществе;</p> <p>2) формирование теоретических знаний о сущности и структуре межличностного общения;</p> <p>3) формирование теоретических знаний о факторах и условиях его эффективности межличностного общения;</p> <p>4) формирование теоретических знаний о целях, функциях, видах и уровнях общения;</p> <p>5) овладение студентами навыками и умениями творчески использовать полученные знания на практике.</p>

Задание №2

Сформулировать основные понятия дисциплины "Психология общения": "общение", "эмоции", "личность", "манипуляция", "конфликт".

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Сформулированы 2 из 5 основных понятий дисциплины:</p> <p>Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов</p>

между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств.

Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.

Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.

Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.

4

Сформулированы 4 из 5 основных понятий дисциплины:

Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств.

Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.

Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.

Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.

5

Сформулированы 5 из 5 основных понятий дисциплины:

Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств.

Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.

Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.

Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.

Задание №3

Перечислить виды эмоций и дать характеристику каждому виду, в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены виды эмоций, без характеристик каждому виду.
4	Перечислены виды эмоций и дана краткая характеристика каждому виду.
5	Перечислены виды эмоций и дана подробная характеристика каждому виду.

Задание №4

Перечислить и дать определение методам изучения процесса общения.

Оценка	Показатели оценки
--------	-------------------

3	<p>Перечислены методы изучения процесса общения (не менее 4 из 5).</p> <p>Методы изучения процесса общения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3. Беседа 4. Тестирование 5. Анализ результатов деятельности
4	<p>Перечислены методы изучения процесса общения (не менее 4 из 5) и даны определения перечисленным методам.</p> <p>Методы изучения процесса общения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наблюдение - метод, с помощью которого изучают психологические явления в различных условиях без вмешательства в их течение. 2. Эксперимент — опыт проводимый в специальных условиях для получения новых знаний, посредством целенаправленного вмешательства исследователя в жизнедеятельность испытуемого. 3. Беседа - это метод сбора первичных данных на основе вербальной коммуникации. 4. Тестирование -это метод психологической диагностики, использующий стандартизированные вопросы и задачи (тесты), имеющие определенную шкалу значений. 5. Анализ результатов деятельности - метод опосредованного изучения психологических явлений по практическим результатам и предметам труда, в которых воплощаются творческие силы и способности людей.
5	<p>Перечислены методы изучения процесса общения (все 5) и даны определения перечисленным методам.</p>

Методы изучения процесса общения:

1. Наблюдение - метод, с помощью которого изучают психологические явления в различных условиях без вмешательства в их течение.
2. Эксперимент — опыт проводимый в специальных условиях для получения новых знаний, посредством целенаправленного вмешательства исследователя в жизнедеятельность испытуемого.
3. Беседа - это метод сбора первичных данных на основе вербальной коммуникации.
4. Тестирование - это метод психологической диагностики, использующий стандартизированные вопросы и задачи (тесты), имеющие определенную шкалу значений.
5. Анализ результатов деятельности -метод опосредованного изучения психологических явлений по практическим результатам и предметам труда, в которых воплощаются творческие силы и способности людей.

Задание №5

Перечислить и дать характеристику уровням общения в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 4 из 7 уровней общения без характеристики каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Конвенциональный2. Примитивный уровни общения.3. Манипулятивный уровень общения.4. Деловой уровень общения.5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок)6. Игровой уровень общения.7. Духовный уровень общения.
4	

Перечислены 4 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.

1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту

2. Примитивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий .

3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей.

4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности.

5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись.

6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья.

7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.

5

Перечислены 6-7 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.

1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту

2. Примитивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий .

3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей.

4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности.

5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись.

6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья.

7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.

Задание №6

Перечислить функции общения.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 3 из 8 функций общения:</p> <ul style="list-style-type: none">• контактная• информационная• побудительная• координационная• понимание• амотивная• установление отношений• осуществления воздействия
4	<p>Перечислены 5-6 из 8 функций общения:</p> <ul style="list-style-type: none">• контактная• информационная• побудительная• координационная• понимание• амотивная• установление отношений• осуществления воздействия
5	<p>Перечислены 7- 8 функций общения:</p> <ul style="list-style-type: none">• контактная• информационная• побудительная• координационная• понимание

- амотивная
- установление отношений
- осуществления воздействия

Задание №7

Классифицировать виды общения: а) по средствам; б) по содержанию; в) по опосредованности.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Раскрыта классификация 1 из 3 представленных видов общения.</p> <p>По средствам: вербальное и невербальное.</p> <p>По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное.</p> <p>По опосредованности: прямое, косвенное, непосредственное, опосредствованное.</p>
4	<p>Раскрыта классификация 2 из 3 представленных видов общения.</p> <p>По средствам: вербальное и невербальное.</p> <p>По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное.</p> <p>По опосредованности: прямое, косвенное, непосредственное, опосредствованное.</p>
5	<p>Раскрыта классификация всех 3 представленных видов общения.</p> <p>По средствам: вербальное и невербальное.</p> <p>По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное.</p> <p>По опосредованности: прямое, косвенное, непосредственное, опосредствованное.</p>

Задание №8

Опишите ваши действия используя приемы саморегуляции поведения в предложенной ситуации: Вы поздно закончили накануне свою работу, устали и не подготовили, как обычно, план выступления на совещании о проделанной работе. До начала выступления осталось около 10 минут. Вы неплохо знаете тему, но боитесь того, что на качестве выступления может сказаться усталость. Как Вы поступите?

Оценка	Показатели оценки
3	<p data-bbox="296 658 1437 689">Описаны не менее 2 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации.</p> <p data-bbox="296 736 632 768">Приемы саморегуляции:</p> <p data-bbox="296 815 632 846">1.Естественные приемы:</p> <ul data-bbox="363 898 1225 1048" style="list-style-type: none">• смех, улыбка, юмор;• размышления о хорошем, приятном;• различные движения типа потягивания, расслабления мышц• вдыхание свежего воздуха; <p data-bbox="296 1099 932 1131">2. Приемы связанные с управлением дыхания.</p> <p data-bbox="296 1178 1198 1209">3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением.</p> <p data-bbox="296 1256 932 1288">4.Способы, связанные с воздействием словом.</p> <p data-bbox="296 1335 1286 1366">5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.</p>
4	<p data-bbox="296 1592 1437 1624">Описаны не менее 4 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации.</p> <p data-bbox="296 1671 632 1702">Приемы саморегуляции:</p> <p data-bbox="296 1749 632 1780">1.Естественные приемы:</p> <ul data-bbox="363 1832 1225 1982" style="list-style-type: none">• смех, улыбка, юмор;• размышления о хорошем, приятном;• различные движения типа потягивания, расслабления мышц• вдыхание свежего воздуха; <p data-bbox="296 2029 932 2060">2. Приемы связанные с управлением дыхания.</p>

	<p>3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением.</p> <p>4.Способы, связанные с воздействием словом.</p> <p>5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.</p>
5	<p>Описаны все 5 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации.</p> <p>Приемы саморегуляции:</p> <p>1.Естественные приемы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • смех, улыбка, юмор; • размышления о хорошем, приятном; • различные движения типа потягивания, расслабления мышц • вдыхание свежего воздуха; <p>2. Приемы связанные с управлением дыхания.</p> <p>3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением.</p> <p>4.Способы, связанные с воздействием словом.</p> <p>5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.</p>

Текущий контроль №2

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	

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

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	<p>Перечислены 2 из 4 типов взаимодействия в процессе общения:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Кооперация2. Согласие3. Конкуренция4. Конфликт
4	<p>Перечислены 3 из 4 типов взаимодействия в процессе общения:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Кооперация2. Согласие3. Конкуренция4. Конфликт
5	<p>Перечислены 4 из 4 типов взаимодействия в процессе общения:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Кооперация2. 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	<p data-bbox="296 842 1369 913">Дана классификация и характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики.</p> <p data-bbox="296 958 1342 992">1. Фонетический барьер связан с недостатками речи, к которым относятся:</p> <ul data-bbox="363 1043 1501 1473" style="list-style-type: none">• 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. <p data-bbox="296 1599 1501 1951">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 <i>могут вызываться</i> 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.</p> <p data-bbox="296 2000 1501 2072">3. Стилистический барьер возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния</p>

реципиента. Стилль - 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 несоответствии стили речи коммуникатора и ситуации общения или стили 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. Стил ь - 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 несоответствии 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. Стил - 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	<p>Перечислены 2 из 6 видов манипуляции:</p> <ol style="list-style-type: none">1. комплименты,2. похвала,3. молчание,4. игнорирование,5. возражения (воображаемые и реальные),6. критика (конструктивная и деструктивная)
4	<p>Перечислены 4 из 6 видов манипуляции:</p> <ol style="list-style-type: none">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. <i>Навязывание роли.</i>	А) Подумайте: «А мое ли это дело?»
2. <i>Вас делают «другом».</i>	Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
3. <i>Доброжелатель.</i>	В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	Г) <i>Не проявлять дружеского участия</i>
5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Д) <i>Отказ от роли</i>
6. <i>Туманные намеки.</i>	Е) <i>«Заезженная пластинка».</i>
7. <i>Берет измором.</i>	Ж) <i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>

Оценка	Показатели оценки																
3	<p>Установлено соответствие 3 способов манипуляции и 3 способов защиты из 7 представленных:</p> <p>1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е</p> <table border="1" data-bbox="295 495 1501 1014"> <thead> <tr> <th data-bbox="295 495 903 539">Способы манипуляции</th> <th data-bbox="903 495 1501 539">Способы защиты</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="295 539 903 584"><i>1. Навязывание роли.</i></td> <td data-bbox="903 539 1501 584"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 584 903 629"><i>2. Вас делают «другом».</i></td> <td data-bbox="903 584 1501 629"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 629 903 719"><i>3. Доброжелатель.</i></td> <td data-bbox="903 629 1501 719"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 719 903 797"><i>4. «Дружим против общего врага».</i></td> <td data-bbox="903 719 1501 797">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 797 903 887"><i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td data-bbox="903 797 1501 887">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 887 903 965"><i>6. Туманные намеки.</i></td> <td data-bbox="903 887 1501 965">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 965 903 1014"><i>7. Берет измором.</i></td> <td data-bbox="903 965 1501 1014"><i>«Заезженная пластинка».</i></td> </tr> </tbody> </table>	Способы манипуляции	Способы защиты	<i>1. Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>	<i>2. Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>	<i>3. Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>	<i>4. «Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»	<i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»	<i>6. Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»	<i>7. Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>
Способы манипуляции	Способы защиты																
<i>1. Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>																
<i>2. Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>																
<i>3. Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>																
<i>4. «Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»																
<i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»																
<i>6. Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»																
<i>7. Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>																
4	<p>Установлено соответствие 5 способов манипуляции и 5 способов защиты из 7 представленных.</p> <p>1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е</p> <table border="1" data-bbox="295 1391 1501 1910"> <thead> <tr> <th data-bbox="295 1391 903 1435">Способы манипуляции</th> <th data-bbox="903 1391 1501 1435">Способы защиты</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="295 1435 903 1480"><i>1. Навязывание роли.</i></td> <td data-bbox="903 1435 1501 1480"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 1480 903 1525"><i>2. Вас делают «другом».</i></td> <td data-bbox="903 1480 1501 1525"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 1525 903 1615"><i>3. Доброжелатель.</i></td> <td data-bbox="903 1525 1501 1615"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 1615 903 1693"><i>4. «Дружим против общего врага».</i></td> <td data-bbox="903 1615 1501 1693">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 1693 903 1783"><i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td data-bbox="903 1693 1501 1783">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 1783 903 1861"><i>6. Туманные намеки.</i></td> <td data-bbox="903 1783 1501 1861">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 1861 903 1910"><i>7. Берет измором.</i></td> <td data-bbox="903 1861 1501 1910"><i>«Заезженная пластинка».</i></td> </tr> </tbody> </table>	Способы манипуляции	Способы защиты	<i>1. Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>	<i>2. Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>	<i>3. Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>	<i>4. «Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»	<i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»	<i>6. Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»	<i>7. Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>
Способы манипуляции	Способы защиты																
<i>1. Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>																
<i>2. Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>																
<i>3. Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>																
<i>4. «Дружим против общего врага».</i>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»																
<i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»																
<i>6. Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»																
<i>7. Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>																
5	<p>Установлено соответствие 7 способов манипуляции и 7 способов защиты из 7</p>																

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

Текущий контроль №3

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	<p>Перечислены 4 из 5 видов конфликта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Внутриличный 2. Межличностный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный
5	<p>Перечислены 5 из 5 видов конфликта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Внутриличный 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	<p>Записаны 2 группы причин конфликта без характеристики:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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	<p>Перечислены 2 из 5 стратегий поведения в конфликте:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Сотрудничество2. Соперничество3. Избегание4. Приспособление5. Компромисс
4	<p>Перечислены 4 из 5 стратегий поведения в конфликте:</p> <ol style="list-style-type: none">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	<p>Сформулированы 2 из 4 представленных понятий:</p> <p>Челове́к — живое разумное общественное существо, субъект общественно-исторической деятельности и культуры.</p> <p>Индивид — отдельный человек с уникальным сочетанием врожденных и приобретенных свойств и качеств.</p> <p>Индивидуальность - уникальный набор более или менее стандартных психологических качеств, свойственных отдельному человеку.</p> <p>Социализация — это процесс усвоения человеческим индивидом образцов поведения, психологических установок, социальных норм и ценностей, знаний, навыков, позволяющих ему успешно функционировать в обществе.</p>
4	

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

Задание №6

Перечислить типы личности по типу темперамента.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2 из 4 типов личности по типу темперамента:</p>

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Холерик 2. Сангвиник 3. Флегматик 4. Меланхолик
4	<p>Перечислены 3 из 4 типов личности по типу темперамента:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Холерик 2. Сангвиник 3. Флегматик 4. Меланхолик
5	<p>Перечислены 4 из 4 типов личности по типу темперамента:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Холерик 2. Сангвиник 3. Флегматик 4. Меланхолик

Задание №7

Перечислить основные компоненты психологического портрета личности.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2 из 6 компонентов психологического портрета личности:</p>

	<ol style="list-style-type: none"> 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	<p>Перечислены 4 из 6 компонентов психологического портрета личности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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	<p>Перечислены 6 из 6 компонентов психологического портрета личности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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	<p>Определены 3 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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	<p>Установлено соответствие 1 типа личности с 1 характерными особенностями</p> <p>1) 1-В; 2) 2-А; 3) 3-Б</p>

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.

5	Установлено соответствие 3 типов личности с 3 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.	

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

	<p>конфликтной ситуации, например:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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	<p>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, например:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. <p>Наиболее подходящие стратегии поведения в данной конфликтной ситуации: компромисс, приспособление, избегание.</p>
5	<p>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:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 увидев, 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 №4

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	<p>Записана и дана характеристика 1 из 3 сторон общения, либо перечислены 3 стороны общения без характеристики:</p> <p>1. Коммуникативная сторона общения выражается в обмене информацией между людьми.</p> <p>Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов.</p>

- 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: <ol style="list-style-type: none">1. Блокирование информации2. Искажение информации3. Соккрытие информации

	<p>4. Умолчание информации</p> <p>5. Конструирование информации</p>
4	<p>Перечислены 4 из 5 способов манипуляции с информацией:</p> <p>1. Блокирование информации</p> <p>2. Искажение информации</p> <p>3. Соккрытие информации</p> <p>4. Умолчание информации</p> <p>5. Конструирование информации</p>
5	<p>Перечислены 3 из 5 способов манипуляции с информацией:</p> <p>1. Блокирование информации</p> <p>2. Искажение информации</p> <p>3. Селекция информации</p> <p>4. Передергивание информации</p> <p>5. Конструирование информации</p>

Задание №3

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

Оценка	Показатели оценки
3	

	<p>Дана краткая характеристика 1 из 3 способов манипуляции с информацией, с использованием материалов лекции:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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	<p>Дана краткая характеристика 2 из 3 способов манипуляции с информацией, с использованием материалов лекции:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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	<p>Дана краткая характеристика 3 из 3 способов манипуляции с информацией, с использованием не только материала лекции, но и дополнительного, самостоятельно подобранного материала :</p> <ol style="list-style-type: none"> 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.

Перечислить элементы успешного публичного выступления.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 3 из 9 элементов успешного публичного выступления:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Предварительная подготовка материала для выступления2. Психоэмоциональный настрой на выступление3. 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 аудиторией8. Готовность к форс-мажорным ситуациям9.Позитивный информационный импульс в финале выступления.
4	<p>Перечислены 7 из 9 элементов успешного публичного выступления:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Предварительная подготовка материала для выступления2. Психоэмоциональный настрой на выступление3. 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 аудиторией8. Готовность к форс-мажорным ситуациям

	9.Позитивный информационный импульс в финале выступления.
5	<p>Перечислены 9 из 9 элементов успешного публичного выступления:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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	<p>Перечислены 3 из 8 форм деловой коммуникации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Деловая беседа 2. Деловые переговоры 3. Собеседование 4. Спор

	<ol style="list-style-type: none"> 5. Деловое совещание 6. Презентация 7. Деловая переписка 8. Пресс-конференция
4	<p>Перечислены 6 из 8 форм деловой коммуникации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Деловая беседа 2. Деловые переговоры 3. Собеседование 4. Спор 5. Деловое совещание 6. Презентация 7. Деловая переписка 8. Пресс-конференция
5	<p>Перечислены 8 из 8 форм деловой коммуникации:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Деловая беседа 2. Деловые переговоры 3. Собеседование 4. Спор 5. Деловое совещание 6. Презентация 7. Деловая переписка

8. Пресс-конференция