

**Контрольно-оценочные средства для проведения текущего
контроля
по ОГСЭ.05 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

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> <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>

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. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт
4	

	<p>Перечислены 3 из 4 типов взаимодействия в процессе общения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт
5	<p>Перечислены 4 из 4 типов взаимодействия в процессе общения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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	<p>Дана классификация и характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики.</p> <p>1. Фонетический барьер связан с недостатками речи, к которым относятся:</p> <ul 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.

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. 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 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. 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 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 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 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:

	<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	<p>Перечислены 6 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)

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

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>

5

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

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 №2

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Описательная часть: Письменная контрольная работа

Задание №1

Перечислить виды конфликта.

Оценка	Показатели оценки
3	<p data-bbox="296 338 815 371">Перечислены 2 из 5 видов конфликта:</p> <ol data-bbox="296 421 730 768" style="list-style-type: none"><li data-bbox="296 421 596 454">1. Внутриличностный<li data-bbox="296 499 560 533">2. Межличностный<li data-bbox="296 577 730 611">3. Между личностью и группой<li data-bbox="296 656 539 689">4. Межгрупповой<li data-bbox="296 734 632 768">5. Межгосударственный
4	<p data-bbox="296 954 815 987">Перечислены 4 из 5 видов конфликта:</p> <ol data-bbox="296 1037 730 1384" style="list-style-type: none"><li data-bbox="296 1037 596 1070">1. Внутриличностный<li data-bbox="296 1115 560 1149">2. Межличностный<li data-bbox="296 1193 730 1227">3. Между личностью и группой<li data-bbox="296 1272 539 1305">4. Межгрупповой<li data-bbox="296 1350 632 1384">5. Межгосударственный
5	<p data-bbox="296 1570 815 1603">Перечислены 5 из 5 видов конфликта:</p> <ol data-bbox="296 1653 730 2000" style="list-style-type: none"><li data-bbox="296 1653 596 1686">1. Внутриличностный<li data-bbox="296 1731 560 1765">2. Межличностный<li data-bbox="296 1809 730 1843">3. Между личностью и группой<li data-bbox="296 1888 539 1921">4. Межгрупповой<li data-bbox="296 1966 632 2000">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	<p>Записаны 3 группы причин конфликта, двум из которых дана краткая характеристика:</p> <ol style="list-style-type: none">1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей:<ul style="list-style-type: none">• 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.

	<p>4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.</p>
5	<p>Перечислены 4 группы причин конфликта каждой из которых дана краткая характеристика:</p> <p>1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>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.</p> <p>3) Групповая дискриминация. Представляет деление на «своих» и «чужих», что приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и нападкам на них.</p> <p>4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.</p>

Задание №3

Перечислить стратегии поведения в конфликте.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2 из 5 стратегий поведения в конфликте:</p> <p>1. Сотрудничество</p>

	<ul style="list-style-type: none"> 2.Соперничество 3. Избегание 4. Приспособление 5. Компромисс
4	<p>Перечислены 4 из 5 стратегий поведения в конфликте:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Сотрудничество 2.Соперничество 3. Избегание 4. Приспособление 5. Компромисс
5	<p>Перечислены 5 из 5 стратегий поведения в конфликте:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Сотрудничество 2.Соперничество 3. Избегание 4. Приспособление 5. Компромисс

Задание №4

Перечислить механизмы межличностного восприятия.

--	--

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Записан 1 из 3 механизмов межличностного восприятия.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия
4	<p>Записаны 2 из 3 механизмов межличностного восприятия.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия
5	<p>Записаны 3 из 3 механизмов межличностного восприятия.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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>

Человѣк — 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:

Человѣк — 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:

Человѣк — 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	<p>Перечислены 2 из 6 компонентов психологического портрета личности:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Тип личности по типу темперамента2. Тип личности по типу телосложения3. Черты характера4. Склонности и способности5. Коммуникативная компетентность6. Самооценка
4	<p>Перечислены 4 из 6 компонентов психологического портрета личности:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Тип личности по типу темперамента2. Тип личности по типу телосложения3. Черты характера4. Склонности и способности5. Коммуникативная компетентность6. 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

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

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> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Тип личности</th> <th>Характерные особенности</th> </tr> </thead> <tbody> <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> </tbody> </table>	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.
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	<p>Установлено соответствие 2 типов личности с 2 характерными особенностями</p> <p>1) 1-В; 2) 2-А; 3) 3-Б</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Тип личности</th> <th>Характерные особенности</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Астеник</td> <td>Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он</td> </tr> </tbody> </table>	Тип личности	Характерные особенности	1. Астеник	Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он				
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	<p>Применены в соответствии с вариантами 2 стратегии поведения к 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.
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, напрмер:</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.

	<p>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</p> <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 увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома. <p>Наиболее подходящие стратегии поведения в данной конфликтной ситуации:</p> <p>компромисс - для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком, необходимо найти решение взаимовыгодное для обеих сторон,</p> <p>приспособление - порой необходимо смириться с решением родителей, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком ,</p> <p>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.</p>

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	<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> <ul style="list-style-type: none">• Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор• Что? (передается) — Сообщение (текст)• Как? (осуществляется передача) — Канал• Кому? (направлено сообщение) — Аудитория• С каким эффектом? — Эффективность <p>2. Интерактивная сторона общения проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями.</p> <p>Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений.</p> <p>Типы взаимодействия:</p> <p>1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности.</p> <p>2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для нее препятствий.</p> <p>3. Перцептивная сторона общения выражается в процессе восприятия, изучения и оценки партнерами друг друга.</p> <p>Структурные элементы социальной перцепции:</p> <p>1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения;</p> <p>2) объект восприятия – того, кого воспринимают (познают) в процессе общения;</p> <p>3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.</p>

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.

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.

Перечислить способы манипуляции с информацией.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2 из 5 способов манипуляции с информацией:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Блокирование информации2. Искажение информации3. Сокрытие информации4. Умолчание информации5. Конструирование информации
4	<p>Перечислены 4 из 5 способов манипуляции с информацией:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Блокирование информации2. Искажение информации3. Сокрытие информации4. Умолчание информации5. Конструирование информации
5	<p>Перечислены 3 из 5 способов манипуляции с информацией:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Блокирование информации2. Искажение информации3. Селекция информации4. Передергивание информации5. Конструирование информации

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>

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	<p>Перечислены 3 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.
4	<p>Перечислены 7 из 9 элементов успешного публичного выступления:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Предварительная подготовка материала для выступления

	<ol style="list-style-type: none"> 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	<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 data-bbox="296 293 986 327">Перечислены 3 из 8 форм деловой коммуникации:</p> <ol data-bbox="296 371 619 965" style="list-style-type: none"><li data-bbox="296 371 539 405">1. Деловая беседа<li data-bbox="296 450 619 483">2. Деловые переговоры<li data-bbox="296 528 539 562">3. Собеседование<li data-bbox="296 607 400 640">4. Спор<li data-bbox="296 685 600 719">5. Деловое совещание<li data-bbox="296 763 504 797">6. Презентация<li data-bbox="296 842 592 875">7. Деловая переписка<li data-bbox="296 920 600 954">8. Пресс-конференция
4	<p data-bbox="296 1144 986 1178">Перечислены 6 из 8 форм деловой коммуникации:</p> <ol data-bbox="296 1223 619 1816" style="list-style-type: none"><li data-bbox="296 1223 539 1256">1. Деловая беседа<li data-bbox="296 1301 619 1335">2. Деловые переговоры<li data-bbox="296 1379 539 1413">3. Собеседование<li data-bbox="296 1458 400 1491">4. Спор<li data-bbox="296 1536 600 1570">5. Деловое совещание<li data-bbox="296 1615 504 1648">6. Презентация<li data-bbox="296 1693 592 1727">7. Деловая переписка<li data-bbox="296 1771 600 1805">8. Пресс-конференция
5	<p data-bbox="296 1995 986 2029">Перечислены 8 из 8 форм деловой коммуникации:</p>

1. Деловая беседа
2. Деловые переговоры
3. Собеседование
4. Спор
5. Деловое совещание
6. Презентация
7. Деловая переписка
8. Пресс-конференция