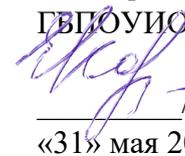




Министерство образования Иркутской области
Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение Иркутской области
«Иркутский авиационный техникум»

УТВЕРЖДАЮ
и.о. директора
ГБПОУИО «ИАТ»


Коробкова Е.А.
«31» мая 2019 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОГСЭ.05 Психология общения

специальности

15.02.15 Технология металлообрабатывающего производства

Иркутск, 2019

Рассмотрена
цикловой комиссией
ОГСЭ протокол №9 от
06.03.2019 г.

Председатель ЦК

 /Т.С. Ляшко /

№	Разработчик ФИО
1	Коробкина Татьяна Григорьевна

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Область применения фонда оценочных средств (ФОС)

ФОС по дисциплине является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 15.02.15 Технология металлообрабатывающего производства

1.2. Место дисциплины в структуре ППСЗ:

ОГСЭ.00 Общий гуманитарный и социально-экономический цикл.

1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины обучающийся должен	№ дидактической единицы	Формируемая дидактическая единица
Знать	1.1	взаимосвязь общения и деятельности
	1.2	цели, функции, виды и уровни общения
	1.3	виды социальных взаимодействий
	1.4	механизмы взаимопонимания в общении
	1.5	источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов
Уметь	2.1	применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности
	2.2	применять стратегии поведения в конфликтной ситуации
	2.3	использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения

1.4. Формируемые компетенции:

ОК.1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам

ОК.2 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК.3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие

- ОК.4 Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
- ОК.5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста
- ОК.6 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей
- ОК.7 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
- ОК.8 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
- ОК.9 Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
- ОК.10 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
- ОК.11 Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

2. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

2.1 Текущий контроль (ТК) № 1

Тема занятия: 3.1.3.Механизмы саморегуляции и активации.

Метод и форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Вид контроля: письменная контрольная работа

Дидактическая единица: 1.1 взаимосвязь общения и деятельности

Занятие(-я):

1.1.1.Введение.Общие представления о дисциплине "Психология общения":
назначение дисциплины, основные понятия. Роль общения в профессиональной
деятельности человека.

1.1.2.Методологические основы психологии общения (специфика методов
общения, история возникновения методов).

3.1.1.Общие представления об эмоциях (понятие, причины возникновения,
особенности эмоциональных реакций)

3.1.2.Виды эмоций. Положительные и отрицательные эмоции.

Задание №1

Сформулировать основные понятия дисциплины "Психология общения": 1.
"общение", 2. "эмоции", 3."личность", 4."манипуляция", 5."конфликт".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Сформулированы 2 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.</p>

4	<p>Сформулированы 4 из 5 основных понятий дисциплины:</p> <p>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.</p> <p>Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств.</p> <p>Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.</p> <p>Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.</p> <p>Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.</p>
5	<p>Сформулированы 5 из 5 основных понятий дисциплины:</p> <p>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.</p> <p>Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств.</p> <p>Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.</p> <p>Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.</p> <p>Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.</p>

Задание №2

Перечислить основные и дополнительные методы изучения процесса общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
---------------	--------------------------

3	Перечислены 2 из 5 методов изучения процесса общения Основные методы: 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3. Беседа Дополнительные методы: 1. Опрос 2. Тест
4	Перечислены 4 из 5 методов изучения процесса общения Основные методы: 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3. Беседа Дополнительные методы: 1. Опрос 2. Тест
5	Перечислены 5 из 5 методов изучения процесса общения Основные методы: 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3. Беседа Дополнительные методы: 1. Опрос 2. Тест

Задание №3

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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.

Дидактическая единица: 1.2 цели, функции, виды и уровни общения

Занятие(-я):

2.1.1. Психологическая характеристика общения (понятие общения, цели, функции)

и виды общения).

2.1.2.Основные уровни общения.

Задание №1

Перечислить функции общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 3 из 8 функций общения: § контактная § информационная § побудительная § координационная § понимание § амотивная § установление отношений § осуществления воздействия
4	Перечислены 5-6 из 8 функций общения: § контактная § информационная § побудительная § координационная § понимание § амотивная § установление отношений § осуществления воздействия
5	Перечислены 7- 8 функций общения: § контактная § информационная § побудительная § координационная § понимание § амотивная § установление отношений § осуществления воздействия

Задание №2

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
---------------	--------------------------

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

Задание №3

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 4 из 7 уровней общения без характеристики каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Конвенциональный 2. 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	<p>Перечислены 4 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none">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 опыту2. 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	<p>Перечислены 6-7 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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.
---	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Дидактическая единица: 2.1 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности

Занятие(-я):

1.1.3.Социально-психологическая игра "Кораблекрушение"

2.1.3.Тренинг "общаться-это просто".

2.1.4.Коммуникативный практикум: тестирование на выявление оценки коммуникативных и организаторских способностей.

Задание №1

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от манипуляций.

Способы манипуляции

1. *Навязывание роли.*
2. *Вас делают «другом».*

Способы защиты

- А) Подумайте: «А мое ли это дело?»
- Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»

3. *Доброжелатель.*

4. *«Дружим против общего врага».*

5. *Вас делают соратником по общему делу.*

6. *Туманные намеки.*

7. *Берет измором.*

В) Прервать его высказывания вопросом:
«Вы это о чем?»

Г) *Не проявлять дружеского участия*

Д) *Отказ от роли*

Е) *«Заезженная пластинка».*

Ж) *Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом*

Оценка	Показатели оценки																
3	<p>Установлено соответствие 3 способов манипуляции и 3 способов защиты из 7 представленных: 1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е</p> <table><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><i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i></td></tr><tr><td>5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td><td><i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i></td></tr><tr><td>6. <i>Туманные намеки.</i></td><td><i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i></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>	<i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i>	5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	<i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i>	6. <i>Туманные намеки.</i>	<i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i>	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>	<i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i>																
5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	<i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i>																
6. <i>Туманные намеки.</i>	<i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i>																
7. <i>Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>																

4	<p>Установлено соответствие 5 способов манипуляции и 5 способов защиты из 7 представленных. 1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е</p> <table border="0"> <thead> <tr> <th data-bbox="383 302 774 347">Способы манипуляции</th> <th data-bbox="965 302 1260 347">Способы защиты</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="383 347 774 392">1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td data-bbox="965 347 1260 392"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 392 774 436">2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td data-bbox="901 392 1324 492"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 492 774 537">3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td data-bbox="901 492 1324 638"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 638 774 739">4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td data-bbox="853 638 1372 784">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 784 774 884">5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td data-bbox="901 784 1324 884">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 884 774 929">6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td data-bbox="901 884 1324 985">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 985 774 1030">7. <i>Берет измором.</i></td> <td data-bbox="901 985 1324 1030">«Заезженная пластинка».</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>	«Заезженная пластинка».
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>	«Заезженная пластинка».																
5	<p>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</p> <table border="0"> <thead> <tr> <th data-bbox="383 1232 774 1276">Способы манипуляции</th> <th data-bbox="965 1232 1260 1276">Способы защиты</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="383 1276 774 1321">1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td data-bbox="965 1276 1260 1321"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 1321 774 1366">2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td data-bbox="901 1321 1324 1422"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 1422 774 1467">3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td data-bbox="901 1422 1324 1568"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 1568 774 1668">4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td data-bbox="853 1568 1372 1713">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 1713 774 1814">5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td data-bbox="901 1713 1324 1814">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 1814 774 1859">6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td data-bbox="901 1814 1324 1915">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 1915 774 1960">7. <i>Берет измором.</i></td> <td data-bbox="901 1915 1324 1960">«Заезженная пластинка».</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>	«Заезженная пластинка».
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>	«Заезженная пластинка».																

2.2 Текущий контроль (ТК) № 2

Тема занятия: 6.1.4.Мое поведение в конфликте. Могу ли я быть толерантным.

Метод и форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Вид контроля: Письменная контрольная работа

Дидактическая единица: 1.3 виды социальных взаимодействий

Занятие(-я):

4.1.2.Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения). Основные виды и стили взаимодействия.

Задание №1

Перечислить виды социального взаимодействия в процессе общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 из 4 видов взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт
4	Перечислены 3 из 4 видов взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт
5	Перечислены 4 вида взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт

Дидактическая единица: 1.4 механизмы взаимопонимания в общении

Занятие(-я):

4.1.1.Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).Невербальная коммуникация (способы невербального общения). Барьеры в общении.Манипуляции в общении.

4.1.3.Перцептивная сторона общения. Механизмы и эффекты межличностного восприятия.

5.1.1.Общее представление о личности в психологии общения. Социализация личности. Психологический портрет личности.

5.2.2.Психологические типологии личности (по типу темперамента, конституционные типы, типология по Э.Берну, типология В.Райха, типология по коммуникативно-поведенческим особенностям личности)

Задание №1

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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> <p>§ 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;</p> <p>§ слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста;</p> <p>§ слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание;</p> <p>§ заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»;</p> <p>§ проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки.</p> <p>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>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.</p>

	<p>Стилистический барьер возникает:</p> <p>§ когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее</p> <p>§ при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов</p> <p>§ при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента</p> <p>§ когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.</p>
4	<p>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.</p> <p>1. Фонетический барьер связан с недостатками речи, к которым относятся:</p> <p>§ 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;</p> <p>§ слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста;</p> <p>§ слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание;</p> <p>§ заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»;</p> <p>§ проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки.</p> <p>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</p>

то, что ему сказали, или то, но не в том смысле, тогда можно зафиксировать семантический барьер, который и приводит к неэффективной коммуникации.

3. Стилистический барьер возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стиль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает:

§ когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее

§ при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов

§ при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента

§ когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.

5

Дана классификация и характеристика 3 из 3 видов барьеров в общении.

1. Фонетический барьер связан с недостатками речи, к которым относятся:

§ слишком тихая речь, вызванная сочетанием волнения и неправильного дыхания, при которой плохо слышно уже на расстоянии нескольких метров. Если сообщение не представляет особой важности для собеседника, то он и не будет слушать.

Даже если партнер по общению достаточно заинтересован, то вероятность неправильного понимания очевидна;

§ слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста;

§ слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание;

§ заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»;

§ проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки.

2. Семантический барьер - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для

обозначения совершенно разных вещей. Семантические барьеры *могут вызываться* разнообразными причинами: во-первых, это проблема в жаргоне и сленге, во-вторых, ограниченный лексикон у одного из партнеров и богатый - у другого, во-третьих, социальные, культурные, психологические, национальные, религиозные и другие различия. Когда партнер понял совсем не то, что ему сказали, или то, но не в том смысле, тогда можно зафиксировать семантический барьер, который и приводит к неэффективной коммуникации.

3. Стилистический барьер возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стиль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает:

§ когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее

§ при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов

§ при 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.

Задание №2

Перечислить механизмы межличностного восприятия.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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 №3

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Сформулированы 2 из 4 представленных понятий: Человек — 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: Человек — 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	<p>Сформулированы 4 представленных понятия:</p> <p>Человек — 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 №4

Перечислить типы личности по типу темперамента.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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 типа личности по типу темперамента:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Холерик 2. Сангвиник 3. Флегматик 4. Меланхолик

Дидактическая единица: 1.5 источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов

Занятие(-я):

6.1.1. Конфликт, как особая форма взаимодействия (определение конфликта, классификация, причины). Особенности конфликта (структура). Типы конфликтных личностей.

6.1.2. Способы и методы разрешения конфликтных ситуаций. Толерантность, как

способ разрешения конфликта (понятие, виды, особенности).

Задание №1

Перечислить виды конфликта.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2-3 из 5 видов конфликта: 1. Внутриличностный 2. Межличностный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный
4	Перечислены 4 из 5 видов конфликта: 1. Внутриличностный 2. Межличностный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный
5	Перечислены все 5 видов конфликта: 1. Внутриличностный 2. Межличностный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный

Задание №2

Перечислить стратегии поведения в конфликте.

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

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

Дидактическая единица: 2.2 применять стратегии поведения в конфликтной ситуации

Занятие(-я):

6.1.3. Стратегии (способы) поведения в конфликте.

Задание №1

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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Применены в соответствии с вариантами 2 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации, например: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидев, 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. 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 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>

Дидактическая единица: 2.3 использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения

Занятие(-я):

3.1.3.Механизмы саморегуляции и активации.

4.1.4.Тренинг "Барьеры в общении"

Задание №1

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?

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Описаны не менее 2 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации. Приемы саморегуляции: 1.Естественные приемы: § смех, улыбка, юмор; § размышления о хорошем, приятном; § различные движения типа потягивания, расслабления мышц § вдыхание свежего воздуха; 2. Приемы связанные с управлением дыхания. 3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением. 4.Способы, связанные с воздействием словом. 5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.
4	Описаны не менее 4 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации. Приемы саморегуляции: 1.Естественные приемы: § смех, улыбка, юмор; § размышления о хорошем, приятном; § различные движения типа потягивания, расслабления мышц § вдыхание свежего воздуха; 2. Приемы связанные с управлением дыхания. 3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением. 4.Способы, связанные с воздействием словом. 5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.

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

3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

№ семестра	Вид промежуточной аттестации
3	Дифференцированный зачет

Дифференцированный зачет может быть выставлен автоматически по результатам текущих контролей
Текущий контроль №1
Текущий контроль №2

Метод и форма контроля: Письменный опрос (Опрос)

Вид контроля: По выбору выполнить 2 теоретических и одно практическое задание.

Дидактическая единица для контроля:

1.1 взаимосвязь общения и деятельности

Задание №1

Раскройте 5 параметров цели 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 теоретически 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.
5	<p>Определены 5 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 теоретически 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.

Дидактическая единица для контроля:

1.2 цели, функции, виды и уровни общения

Задание №1 (из текущего контроля)

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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 и косвенное, непосредственное и опосредствованное</p>

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

Дидактическая единица для контроля:

1.3 виды социальных взаимодействий

Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислить виды социального взаимодействия в процессе общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 2 из 4 видов взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт</p>
4	<p>Перечислены 3 из 4 видов взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт</p>
5	<p>Перечислены 4 вида взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт</p>

Дидактическая единица для контроля:

1.4 механизмы взаимопонимания в общении

Задание №1

Перечислить виды манипуляций.

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

Дидактическая единица для контроля:

1.5 источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов

Задание №1

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Записаны 2 из 4 группы причин конфликта без характеристики: 1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей. 2) Несоответствие социальных ролей. 3) Групповая дискриминация. 4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению.

4	<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.4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.
---	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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>
---	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Дидактическая единица для контроля:

2.1 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности

Задание №1 (из текущего контроля)

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от манипуляций.

Способы манипуляции

1. *Навязывание роли.*
2. *Вас делают «другом».*
3. *Доброжелатель.*
4. *«Дружим против общего врага».*
5. *Вас делают соратником по общему делу.*

Способы защиты

- А) *Подумайте: «А мое ли это дело?»*
- Б) *Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»*
- В) *Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»*
- Г) *Не проявлять дружеского участия*
- Д) *Отказ от роли*

6. Туманные намеки.

7. Берет измором.

Е) «Заезженная пластинка».

Ж) Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом

Оценка	Показатели оценки																
3	<p>Установлено соответствие 3 способов манипуляции и 3 способов защиты из 7 представленных: 1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е</p> <table border="0"><thead><tr><th data-bbox="338 510 782 555">Способы манипуляции</th><th data-bbox="813 510 1343 555">Способы защиты</th></tr></thead><tbody><tr><td data-bbox="338 560 782 604">1. Навязывание роли.</td><td data-bbox="813 560 1343 604">Отказ от роли</td></tr><tr><td data-bbox="338 609 782 654">2. Вас делают «другом».</td><td data-bbox="813 609 1343 698">Не проявлять дружеского участия</td></tr><tr><td data-bbox="338 703 782 748">3. Доброжелатель.</td><td data-bbox="813 703 1343 837">Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</td></tr><tr><td data-bbox="338 842 782 931">4. «Дружим против общего врага».</td><td data-bbox="813 842 1343 976">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td></tr><tr><td data-bbox="338 981 782 1070">5. Вас делают соратником по общему делу.</td><td data-bbox="813 981 1343 1070">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td></tr><tr><td data-bbox="338 1075 782 1120">6. Туманные намеки.</td><td data-bbox="813 1075 1343 1164">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td></tr><tr><td data-bbox="338 1169 782 1214">7. Берет измором.</td><td data-bbox="813 1169 1343 1214">«Заезженная пластинка».</td></tr></tbody></table>	Способы манипуляции	Способы защиты	1. Навязывание роли.	Отказ от роли	2. Вас делают «другом».	Не проявлять дружеского участия	3. Доброжелатель.	Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом	4. «Дружим против общего врага».	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»	5. Вас делают соратником по общему делу.	Подумайте: «А мое ли это дело?»	6. Туманные намеки.	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»	7. Берет измором.	«Заезженная пластинка».
Способы манипуляции	Способы защиты																
1. Навязывание роли.	Отказ от роли																
2. Вас делают «другом».	Не проявлять дружеского участия																
3. Доброжелатель.	Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом																
4. «Дружим против общего врага».	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»																
5. Вас делают соратником по общему делу.	Подумайте: «А мое ли это дело?»																
6. Туманные намеки.	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»																
7. Берет измором.	«Заезженная пластинка».																

4	<p>Установлено соответствие 5 способов манипуляции и 5 способов защиты из 7 представленных. 1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е</p> <table border="0"> <thead> <tr> <th data-bbox="383 302 774 347">Способы манипуляции</th> <th data-bbox="965 302 1260 347">Способы защиты</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="383 347 774 392">1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td data-bbox="965 347 1260 392"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 392 774 436">2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td data-bbox="893 392 1324 492"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 492 774 537">3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td data-bbox="893 492 1324 638"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 638 774 739">4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td data-bbox="845 638 1372 784">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 784 774 884">5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td data-bbox="893 784 1324 884">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 884 774 929">6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td data-bbox="893 884 1324 985">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 985 774 1030">7. <i>Берет измором.</i></td> <td data-bbox="893 985 1324 1030">«Заезженная пластинка».</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>	«Заезженная пластинка».
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>	«Заезженная пластинка».																
5	<p>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</p> <table border="0"> <thead> <tr> <th data-bbox="383 1232 774 1276">Способы манипуляции</th> <th data-bbox="965 1232 1260 1276">Способы защиты</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="383 1276 774 1321">1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td data-bbox="965 1276 1260 1321"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 1321 774 1366">2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td data-bbox="893 1321 1324 1422"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 1422 774 1467">3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td data-bbox="893 1422 1324 1568"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 1568 774 1668">4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td data-bbox="845 1568 1372 1713">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 1713 774 1814">5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td data-bbox="893 1713 1324 1814">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 1814 774 1859">6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td data-bbox="893 1814 1324 1915">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="383 1915 774 1960">7. <i>Берет измором.</i></td> <td data-bbox="893 1915 1324 1960">«Заезженная пластинка».</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>	«Заезженная пластинка».
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>	«Заезженная пластинка».																

Дидактическая единица для контроля:

2.2 применять стратегии поведения в конфликтной ситуации

Задание №1 (из текущего контроля)

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.

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

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>
---	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Дидактическая единица для контроля:

2.3 использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения

Задание №1 (из текущего контроля)

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