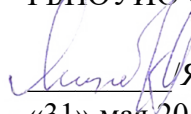




Министерство образования Иркутской области  
Государственное бюджетное профессиональное  
образовательное учреждение Иркутской области  
«Иркутский авиационный техникум»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор  
ГБНОУИО «ИАТ»

 Якубовский А.Н.  
«31» мая 2018 г.

## **ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**ОГСЭ.05 Психология общения**

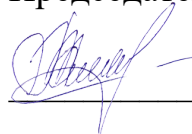
**специальности**

**15.02.15 Технология металлообрабатывающего производства**

Иркутск, 2018

Рассмотрена  
цикловой комиссией  
ОГСЭ протокол №10 от  
22.05.2018 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	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.

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"> <li>1. Конвенциональный</li> <li>2. Примитивный уровни общения.</li> <li>3. Манипулятивный уровень общения.</li> <li>4. Деловой уровень общения.</li> <li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок)</li> <li>6. Игровой уровень общения.</li> <li>7. Духовный уровень общения.</li> </ol>

4	<p>Перечислены 4 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"><li>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</li><li>2. Примитивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий .</li><li>3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей.</li><li>4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности.</li><li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись.</li><li>6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья.</li><li>7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.</li></ol>
---	--

5	<p>Перечислены 6-7 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>2. Прimitивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий .</li> <li>3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей.</li> <li>4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности.</li> <li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись.</li> <li>6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья.</li> <li>7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.</li> </ol>
---	--

**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*

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>																
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><b>Способы манипуляции</b></th><th><b>Способы защиты</b></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>	<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>	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>
<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>																
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"><b>Способы манипуляции</b></th> <th data-bbox="965 302 1260 347"><b>Способы защиты</b></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>	<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>	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».
<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>																
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"><b>Способы манипуляции</b></th> <th data-bbox="965 1232 1260 1276"><b>Способы защиты</b></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>	<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>	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».
<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>																
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><b>1. Фонетический барьер</b> 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><b>2. Семантический барьер</b> - 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.</p> <p><b>3. Стилистический барьер</b> 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.</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><b>1. Фонетический барьер</b> 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><b>2. Семантический барьер</b> - 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	<p>Записаны 3 из 3 механизмов межличностного восприятия.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Идентификация</li> <li>2. Эмпатия</li> <li>3. Рефлексия</li> </ol>
---	---

### Задание №3

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

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

5	<p>Сформулированы 4 представленных понятия:</p> <p><b>Человек</b> — живое разумное общественное существо, субъект общественно-исторической деятельности и культуры.</p> <p><b>Индивид</b> — отдельный человек с уникальным сочетанием врожденных и приобретенных свойств и качеств.</p> <p><b>Индивидуальность</b> - уникальный набор более или менее стандартных психологических качеств, свойственных отдельному человеку.</p> <p><b>Социализация</b> — 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"> <li>1. Холерик</li> <li>2. Сангвиник</li> <li>3. Флегматик</li> <li>4. Меланхолик</li> </ol>
4	<p>Перечислены 3 из 4 типов личности по типу темперамента:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Холерик</li> <li>2. Сангвиник</li> <li>3. Флегматик</li> <li>4. Меланхолик</li> </ol>
5	<p>Перечислены 4 типа личности по типу темперамента:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Холерик</li> <li>2. Сангвиник</li> <li>3. Флегматик</li> <li>4. Меланхолик</li> </ol>

**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. Внутриличный 2. Межличностный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный
4	Перечислены 4 из 5 видов конфликта: 1. Внутриличный 2. Межличностный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный
5	Перечислены все 5 видов конфликта: 1. Внутриличный 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 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"> <li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li> <li>2.Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li> <li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li> <li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li> <li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li> </ol> <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"> <li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li> <li>2.Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li> <li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li> <li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li> <li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li> </ol> <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"><li>1. Естественные приемы:<ul style="list-style-type: none"><li>§ смех, улыбка, юмор;</li><li>§ размышления о хорошем, приятном;</li><li>§ различные движения типа потягивания, расслабления мышц</li><li>§ вдыхание свежего воздуха;</li></ul></li><li>2. Приемы связанные с управлением дыхания.</li><li>3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением.</li><li>4. Способы, связанные с воздействием словом.</li><li>5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.</li></ol>
---	---

### 3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

№ семестра	Вид промежуточной аттестации
3	Дифференцированный зачет

<b>Дифференцированный зачет может быть выставлен автоматически по результатам текущих контролей</b>
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".

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

**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"><li>1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей:<ul style="list-style-type: none"><li>• при завышенной самооценке критика воспринимается как оскорбление;</li><li>• при заниженной самооценке критика также чревата конфликтами, к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта;</li><li>• при неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить.</li></ul></li><li>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.</li><li>3) Групповая дискриминация. Представляет деление на «своих» и «чужих», что приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и нападкам на них.</li><li>4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.</li></ol>
---	--

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"> <li>• при завышенной самооценке критика воспринимается как оскорбление;</li> <li>• при заниженной самооценке критика также чревата конфликтами, к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта;</li> <li>• при неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить.</li> </ul> <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

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>																
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 data-bbox="338 510 782 555"><b>Способы манипуляции</b></th><th data-bbox="813 510 1343 555"><b>Способы защиты</b></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>	<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>	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».
<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>																
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="379 302 778 340"><b>Способы манипуляции</b></th> <th data-bbox="963 302 1262 340"><b>Способы защиты</b></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="411 353 751 392">1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td data-bbox="986 353 1235 392"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="379 405 778 443">2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td data-bbox="896 405 1326 488"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="424 501 735 539">3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td data-bbox="896 501 1326 629"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="357 642 807 725">4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td data-bbox="849 642 1375 770">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="338 784 826 866">5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td data-bbox="896 784 1326 866">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 880 746 918">6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td data-bbox="887 880 1335 963">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 976 730 1014">7. <i>Берет измором.</i></td> <td data-bbox="896 976 1326 1014">«Заезженная пластинка».</td> </tr> </tbody> </table>	<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>	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».
<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>																
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="379 1236 778 1274"><b>Способы манипуляции</b></th> <th data-bbox="963 1236 1262 1274"><b>Способы защиты</b></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="411 1288 751 1326">1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td data-bbox="986 1288 1235 1326"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="379 1339 778 1377">2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td data-bbox="896 1339 1326 1422"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="424 1435 735 1473">3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td data-bbox="896 1435 1326 1563"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td data-bbox="357 1576 807 1659">4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td data-bbox="849 1576 1375 1704">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="338 1718 826 1800">5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td data-bbox="896 1718 1326 1800">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 1814 746 1852">6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td data-bbox="887 1814 1335 1897">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 1910 730 1948">7. <i>Берет измором.</i></td> <td data-bbox="896 1910 1326 1948">«Заезженная пластинка».</td> </tr> </tbody> </table>	<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>	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».
<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>																
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"> <li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li> <li>2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li> <li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li> <li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li> <li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li> </ol> <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?

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>

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