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

УТВЕРЖДАЮ
Директор
ГБПОУИО «ИАТ»
_____ Якубовский А.Н.
«31» мая 2018 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОГСЭ.06 Психология общения

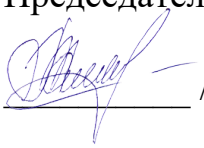
специальности

24.02.01 Производство летательных аппаратов

Иркутск, 2018

Рассмотрена
цикловой комиссией
ОГСЭ протокол №10 от
22.05.2018 г.

Председатель ЦК


_____ /Т.С. Ляшко /

№	Разработчик ФИО
1	Иванова Наталья Викторовна
2	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 24.02.01 Производство летательных аппаратов

1.2. Место дисциплины в структуре ППССЗ:

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	использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;
	2.3	применять стратегии поведения в конфликтной ситуации

1.4. Формируемые компетенции:

ОК.1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК.2 Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК.3 Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК.4 Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для

постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК.5 Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК.6 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК.7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.
ОК.8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК.9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

2. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

2.1 Текущий контроль (ТК) № 1

Тема занятия: 3.1.1.Информационные средства в общении (прием и передача информации).

Метод и форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Вид контроля:

Дидактическая единица: 1.1 взаимосвязь общения и деятельности;

Занятие(-я):

1.1.1.Психология общения (общее представление о процессе общения, его роль в социальных отношениях и профессиональной деятельности).

Задание №1

Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №2

Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	***Показатели оценки***
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 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.

4	Определены 4 из 5 параметров цели. Цель дисциплины "Психология общения": 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	Определены 5 из 5 параметров цели. Цель дисциплины "Психология общения": 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.

Задание №3

Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №4

Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №5

Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №6
Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	*Показатели оценки*

Задание №7
Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	*Показатели оценки*

Дидактическая единица: 1.2 цели, функции, виды и уровни общения;
Занятие(-я):
2.1.1.Основные уровни общения.
Задание №1
Сформулировать основные понятия дисциплины "Психология общения": "общение", "эмоции", "личность", "манипуляция", "конфликт".

Оценка	*Показатели оценки*
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	Сформулированы 4 из 5 основных понятий дисциплины: Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств. Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль. Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения. Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.
5	Сформулированы 5 из 5 основных понятий дисциплины: Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств. Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль. Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения. Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.

Дидактическая единица: 2.3 применять стратегии поведения в конфликтной ситуации

Занятие(-я):

1.1.1.Психология общения (общее представление о процессе общения, его роль в социальных отношениях и профессиональной деятельности).

Задание №1
Перечислить виды эмоций и дать характеристику каждому виду, в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".

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

2.2 Текущий контроль (ТК) № 2

Тема занятия: 3.1.4.Механизмы и эффекты межличностного восприятия.
Метод и форма контроля: Контрольная работа (Опрос)
Вид контроля: Письменная контрольная работа
Дидактическая единица: 1.3 виды социальных взаимодействий;
Занятие(-я):

Задание №1
Сформулировать основные понятия: взаимодействие, социальное взаимодействие, социальное действие, манипуляция.

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

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

Задание №2

Перечислить типы социального взаимодействия в процессе общения.

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

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

Дидактическая единица: 1.4 механизмы взаимопонимания в общении;
Занятие(-я):

Задание №1
Классифицировать барьеры устной речи и дать характеристику каждому виду в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".

Оценка	***Показатели оценки***
3	Дана классификация и характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики. **1. Фонетический** барьер связан с недостатками речи, к которым относятся: • слишком тихая речь, вызванная сочетанием волнения и неправильного дыхания, при которой плохо слышно уже на расстоянии нескольких метров. Если сообщение не представляет особой важности для собеседника, то он и не будет слушать. Даже если партнер по общению достаточно заинтересован, то вероятность неправильного понимания очевидна; • слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста; • слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание; • заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»; • проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки. **2. Семантический** барьер - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению

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

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

- когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее
- при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов
- при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента
- когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.

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

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

	социальные, культурные, психологические, национальные, религиозные и другие различия. Когда партнер понял совсем не то, что ему сказали, или то, но не в том смысле, тогда можно зафиксировать семантический барьер, который и приводит к неэффективной коммуникации. **3. Стилистический барьер** возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стиль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает: • когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее • при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов • при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента • когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.

Задание №2

Перечислить виды манипуляций.

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

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

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

Занятие(-я):

1.1.1.Психология общения (общее представление о процессе общения, его роль в социальных отношениях и профессиональной деятельности).

Задание №1

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от манипуляций.

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

Оценка	***Показатели оценки***

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

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

2.3 Текущий контроль (ТК) № 3

Тема занятия: 5.1.2.Толерантность как способ разрешения конфликта. (понятие толерантности. виды, особенности)

Метод и форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Вид контроля: Письменная контрольная работа

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

Занятие(-я):

5.1.1.Конфликт как особая форма взаимодействия (определение конфликта, классификация, функции)

Задание №1

Перечислить виды конфликта.

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

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

Задание №2

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

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

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

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

Задание №3

Перечислить стратегии поведения в конфликте.

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

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

Дидактическая единица: 1.4 механизмы взаимопонимания в общении;
Занятие(-я):
3.1.4.Механизмы и эффекты межличностного восприятия.
4.1.1.Психологическая структура личности. Взаимосвязь индивидуального и социального в личности.
4.1.2.Психологическая типология личности (по коммуникативно-поведенческим особенностям личности)

Задание №1
Перечислить механизмы межличностного восприятия.

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

Задание №2
Сформулировать основные понятия: человек, индивид, индивидуальность,

социализация.

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

Задание №3
Перечислить типы личности по типу темперамента.

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

Задание №4
Перечислить основные компоненты психологического портрета личности.

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

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

Задание №5

Определить тип личности по типу темперамента по характерологическим особенностям:

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

Предпочитает ровные и спокойные отношения. Уживаются со всеми типами темперамента и постепенно идут вверх по карьерной лестнице.

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

Задание №6

Установить соответствие конституционного типа личности и его характерных особенностей:

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

	плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним.

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

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

<table>
<tr><td>4</td><td>Установлено соответствие 2 типов личности с 2 характерными особенностями
1) 1-В; 2) 2-А; 3) 3-Б
<table>
<tr><td>Тип личности</td><td>Характерные особенности</td></tr>
<tr><td>1. Астеник</td><td>Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним.</td></tr>
<tr><td>1. Атлетик</td><td>Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющий негибкое мышление.</td></tr>
<tr><td>1. Пикник</td><td>Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот.
Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

<table>
<tr><td>5</td><td>Установлено соответствие 3 типов личности с 3 характерными особенностями
1) 1-В; 2) 2-А; 3) 3-Б
<table>
<tr><td>Тип личности</td><td>Характерные особенности</td></tr>
<tr><td>1. Астеник</td><td>Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним.</td></tr>
<tr><td>1. Атлетик</td><td>Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющий негибкое мышление.</td></tr>
<tr><td>1. Пикник</td><td>Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот.
Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.</td></tr>
</table></td></tr>
</table>

Дидактическая единица: 2.2 использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;

Занятие(-я):

4.1.1.Психологическая структура личности. Взаимосвязь индивидуального и социального в личности.

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?

Оценка	***Показатели оценки***
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	Описаны все 5 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.

3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

№ семестра	Вид промежуточной аттестации
4	Зачет

Зачет может быть выставлен автоматически по результатам текущих контролей
Текущий контроль №1
Текущий контроль №2
Текущий контроль №3

Метод и форма контроля: Контрольная работа (Опрос)
Вид контроля: 8 заданий
Дидактическая единица для контроля:
1.1 взаимосвязь общения и деятельности;
Задание №1 (из текущего контроля)
Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	*Показатели оценки*

Задание №2 (из текущего контроля)
Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	*Показатели оценки*
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 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.

4	Определены 4 из 5 параметров цели. Цель дисциплины "Психология общения": 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	Определены 5 из 5 параметров цели. Цель дисциплины "Психология общения": 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.

Задание №3 (из текущего контроля)
Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №4 (из текущего контроля)
Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №5 (из текущего контроля)
Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	***Показатели оценки***

Задание №6 (из текущего контроля)
Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	*Показатели оценки*

Задание №7 (из текущего контроля)
Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения"

Оценка	*Показатели оценки*

Дидактическая единица для контроля:
1.2 цели, функции, виды и уровни общения;
Задание №1 (из текущего контроля)
Сформулировать основные понятия дисциплины "Психология общения": "общение", "эмоции", "личность", "манипуляция", "конфликт".

Оценка	*Показатели оценки*
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	Сформулированы 4 из 5 основных понятий дисциплины: Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств. Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль. Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения. Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.
5	Сформулированы 5 из 5 основных понятий дисциплины: Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств. Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль. Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения. Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.

Дидактическая единица для контроля:

1.3 виды социальных взаимодействий;

Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислить типы социального взаимодействия в процессе общения.

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

Дидактическая единица для контроля:

1.4 механизмы взаимопонимания в общении;

Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислить механизмы межличностного восприятия.

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

Дидактическая единица для контроля:

1.5 источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

Задание №1 (из текущего контроля)

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

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

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

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

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	Способы защиты
1. Навязывание роли.	А) Подумайте: «А мое ли это дело?»
2. Вас делают «другом».	Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
3. Доброжелатель.	В) Прервать его высказывания вопросом:

	«Вы это о чем?»
4. «Дружим против общего врага».	Г) *Не проявлять дружеского участия*
5. Вас делают соратником по общему делу.	Д) *Отказ от роли*
6. Туманные намеки.	Е*) «Заезженная пластинка».*
7. Берет измором.	Ж) *Не быть откровенным* с человеком, которого вы не считаете другом

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

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

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

Дидактическая единица для контроля:

2.2 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	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	Описаны все 5 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.

Дидактическая единица для контроля:

2.3 применять стратегии поведения в конфликтной ситуации

Задание №1 (из текущего контроля)

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

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