

**Перечень теоретических и практических заданий к
дифференцированному зачету
по ОГСЭ.03 Психология общения
(4 курс, 7 семестр 2023-2024 уч. г.)**

Форма контроля: Письменный опрос (Опрос)

Описательная часть: По выбору выполнить 2 теоретических и одно практическое задание.

Перечень теоретических заданий:

Задание №1

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

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Сформулированы 2 из 4 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>Перцепция - процесс приема и преобразования информации с помощью органов чувств</p> <p>Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.</p> <p>Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.</p>
4	<p>Сформулированы 3 из 4 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>Перцепция - процесс приема и преобразования информации с помощью органов чувств</p> <p>Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.</p> <p>Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.</p>

5	<p>Сформулированы 4 из 4 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>Перцепция - процесс приема и преобразования информации с помощью органов чувств</p> <p>Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.</p> <p>Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.</p>
---	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Задание №2

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

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

Задание №3

Перечислить основные и дополнительные методы изучения процесса общения

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2 из 4 методов изучения процесса общения</p> <p>Основные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3. Беседа <p>Дополнительные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тест
4	<p>Перечислены 3 из 4 методов изучения процесса общения</p> <p>Основные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3. Беседа <p>Дополнительные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тест
5	<p>Перечислены 4 из 4 методов изучения процесса общения</p> <p>Основные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3. Беседа <p>Дополнительные методы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тест

Задание №4

Дать характеристику типам взаимодействия: кооперация, конкуренция и конфликт

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Дана характеристика 1 типу взаимодействия из 3</p> <p>1. <i>Кооперация</i> – координация единичных сил участников.</p> <p>2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения</p> <p>3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.</p>
4	<p>Дана характеристика 2 типам взаимодействия из 3</p> <p>1. <i>Кооперация</i> – координация единичных сил участников.</p> <p>2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения</p> <p>3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.</p>
5	<p>Дана характеристика 3 типам взаимодействия из 3</p> <p>1. <i>Кооперация</i> – координация единичных сил участников.</p> <p>2. Конкуренция - соперничество, соревнование между участниками интерактивной группы, которое может при определенных условиях привести к атмосфере недоверия, подозрительности, отчуждения</p> <p>3. Конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.</p>

Задание №5

Перечислите виды ценностей в жизни человека

Оценка	Показатели оценки

3	<p>Перечислены 3 из 5 видов ценностей в жизни человека</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Идеологические ценности. 2. Эмоциональные ценности. 3. Материальные ценности. 4. Витальные ценности. 5. Нравственные ценности.
4	<p>Перечислены 4 из 5 видов ценностей в жизни человека</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Идеологические ценности. 2. Эмоциональные ценности. 3. Материальные ценности. 4. Витальные ценности. 5. Нравственные ценности.
5	<p>Перечислены 5 из 5 видов ценностей в жизни человека</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Идеологические ценности. 2. Эмоциональные ценности. 3. Материальные ценности. 4. Витальные ценности. 5. Нравственные ценности.

Задание №6

Перечислить важные качества личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО)

Оценка	Показатели оценки

3	<p>Перечислены 3-4 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО)</p> <ol style="list-style-type: none">1. аналитический ум;2. коммуникабельность;3. способность работать с группами людей;4. умение создать конструктивное взаимодействие IT-специалистов;5. ответственность;6. дисциплинированность;7. внимание к деталям;
4	<p>Перечислены 5 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО)</p> <ol style="list-style-type: none">1. аналитический ум;2. коммуникабельность;3. способность работать с группами людей;4. умение создать конструктивное взаимодействие IT-специалистов;5. ответственность;6. дисциплинированность;7. внимание к деталям;

5	<p>Перечислены 6-7 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСО)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. аналитический ум; 2. коммуникабельность; 3. способность работать с группами людей; 4. умение создать конструктивное взаимодействие IT-специалистов; 5. ответственность; 6. дисциплинированность; 7. внимание к деталям;
---	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Перечень практических заданий:

Задание №1

Прочитайте.

На совещании при директоре, на котором находилось 11 сотрудников, обсуждали вопрос о невыполнении некоторых пунктов плана. Сотрудники Максим Анатольевич и Олеся Илларионовна, докладывали, что из-за нехватки средств невозможно было выполнить запланированную работу. Директор предприятия, Иван Петрович, не сдерживая негативных эмоций и не слушая, то что пытались сказать подчиненные начал повышать голос на сотрудников, обвиняя их в том, что именно они виноваты в случившемся и что из-за того, что подчиненные безответственные и ленивые, предприятие лишилось определенного дохода.

Выявите и запишите ошибки, которые допустил директор, опираясь на знания о критике в деловой беседе.

Оценка	Показатели оценки

3	<p>Выявлены и записаны не менее 2 ошибок из 4, которые допустил директор</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать; 2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы. 3. Оказано психологическое давление. 4. Директор критикует личность человека.Разговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.
4	<p>Выявлены и записаны не менее 3 ошибок из 4, которые допустил директор</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать; 2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы. 3. Оказано психологическое давление. 4. Директор критикует личность человека.Разговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.
5	<p>Выявлены и записаны 4 ошибки из 4, которые допустил директор</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Критика при посторонних.Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать; 2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы. 3. Оказано психологическое давление. 4. Директор критикует личность человека.Разговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.

Задание №2

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.*
6. *Туманные намеки.*
7. *Берет измором.*

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*
- Е) *«Заезженная пластинка».*
- Ж) *Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом*

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

4	<p>Установлено соответствие 5 способов манипуляции и 5 способов защиты из 7 представленных.</p> <p>1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: top;"> <p>Способы манипуляции</p> <p><i>1. Навязывание роли.</i></p> <p><i>2. Вас делают «другом».</i></p> <p><i>3. Доброжелатель.</i></p> <p><i>4. «Дружим против общего врага».</i></p> <p><i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i></p> <p><i>6. Туманные намеки.</i></p> <p><i>7. Берет измором.</i></p> </td> <td style="text-align: center; vertical-align: top;"> <p>Способы защиты</p> <p><i>Отказ от роли</i></p> <p><i>Не проявлять дружеского участия</i></p> <p><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></p> <p>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</p> <p>Подумайте: «А мое ли это дело?»</p> <p>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</p> <p><i>«Заезженная пластинка».</i></p> </td> </tr> </table>	<p>Способы манипуляции</p> <p><i>1. Навязывание роли.</i></p> <p><i>2. Вас делают «другом».</i></p> <p><i>3. Доброжелатель.</i></p> <p><i>4. «Дружим против общего врага».</i></p> <p><i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i></p> <p><i>6. Туманные намеки.</i></p> <p><i>7. Берет измором.</i></p>	<p>Способы защиты</p> <p><i>Отказ от роли</i></p> <p><i>Не проявлять дружеского участия</i></p> <p><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></p> <p>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</p> <p>Подумайте: «А мое ли это дело?»</p> <p>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</p> <p><i>«Заезженная пластинка».</i></p>
<p>Способы манипуляции</p> <p><i>1. Навязывание роли.</i></p> <p><i>2. Вас делают «другом».</i></p> <p><i>3. Доброжелатель.</i></p> <p><i>4. «Дружим против общего врага».</i></p> <p><i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i></p> <p><i>6. Туманные намеки.</i></p> <p><i>7. Берет измором.</i></p>	<p>Способы защиты</p> <p><i>Отказ от роли</i></p> <p><i>Не проявлять дружеского участия</i></p> <p><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></p> <p>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</p> <p>Подумайте: «А мое ли это дело?»</p> <p>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</p> <p><i>«Заезженная пластинка».</i></p>		
5	<p>Установлено соответствие 7 способов манипуляции и 7 способов защиты из 7 представленных.</p> <p>1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: top;"> <p>Способы манипуляции</p> <p><i>1. Навязывание роли.</i></p> <p><i>2. Вас делают «другом».</i></p> <p><i>3. Доброжелатель.</i></p> <p><i>4. «Дружим против общего врага».</i></p> <p><i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i></p> <p><i>6. Туманные намеки.</i></p> <p><i>7. Берет измором.</i></p> </td> <td style="text-align: center; vertical-align: top;"> <p>Способы защиты</p> <p><i>Отказ от роли</i></p> <p><i>Не проявлять дружеского участия</i></p> <p><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></p> <p>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</p> <p>Подумайте: «А мое ли это дело?»</p> <p>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</p> <p><i>«Заезженная пластинка».</i></p> </td> </tr> </table>	<p>Способы манипуляции</p> <p><i>1. Навязывание роли.</i></p> <p><i>2. Вас делают «другом».</i></p> <p><i>3. Доброжелатель.</i></p> <p><i>4. «Дружим против общего врага».</i></p> <p><i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i></p> <p><i>6. Туманные намеки.</i></p> <p><i>7. Берет измором.</i></p>	<p>Способы защиты</p> <p><i>Отказ от роли</i></p> <p><i>Не проявлять дружеского участия</i></p> <p><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></p> <p>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</p> <p>Подумайте: «А мое ли это дело?»</p> <p>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</p> <p><i>«Заезженная пластинка».</i></p>
<p>Способы манипуляции</p> <p><i>1. Навязывание роли.</i></p> <p><i>2. Вас делают «другом».</i></p> <p><i>3. Доброжелатель.</i></p> <p><i>4. «Дружим против общего врага».</i></p> <p><i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i></p> <p><i>6. Туманные намеки.</i></p> <p><i>7. Берет измором.</i></p>	<p>Способы защиты</p> <p><i>Отказ от роли</i></p> <p><i>Не проявлять дружеского участия</i></p> <p><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></p> <p>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</p> <p>Подумайте: «А мое ли это дело?»</p> <p>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</p> <p><i>«Заезженная пластинка».</i></p>		

Задание №3

Перечислите этапы проведения деловых переговоров

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

3	<p>Обозначен 1 этап проведения деловых переговоров из 3:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка переговоров: 2. Процесс переговоров: 3. Достижение согласия:
4	<p>Обозначены 2 этапа проведения деловых переговоров из 3:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка переговоров: 2. Процесс переговоров: 3. Достижение согласия:
5	<p>Обозначены 3 этапа проведения деловых переговоров из 3:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка переговоров: 2. Процесс переговоров: 3. Достижение согласия:

Задание №4

Перечислите 4 основных правила деловых переговоров.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2 из 4 основных правила деловых переговоров:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сбор информации 2. Составление плана переговоров 3. Контроль среды 4. Сдержанность при высказываниях противоположной стороной
4	<p>Перечислены 3 из 4 основных правил деловых переговоров:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сбор информации 2. Составление плана переговоров 3. Контроль среды 4. Сдержанность при высказываниях противоположной стороной

5	<p>Перечислены 4 из 4 основных правил деловых переговоров:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сбор информации 2. Составление плана переговоров 3. Контроль среды 4. Сдержанность при высказываниях противоположной стороной
---	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Задание №5

Составьте стандартный план этапа подготовки к деловым переговорам

Оценка	Показатели оценки
3	<p>План составлен из 3 пунктов из 5</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. предварительный анализ участников переговоров, темы и ситуации; 2. определение задач переговоров 3. выбор стратегии и тактики ведения переговоров; -4. подготовка четкой программы действий -5. определение временных рамок
4	<p>План составлен из 4 пунктов из 5</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. предварительный анализ участников переговоров, темы и ситуации; 2. определение задач переговоров 3. выбор стратегии и тактики ведения переговоров; -4. подготовка четкой программы действий -5. определение временных рамок

5	<p>План составлен из 5 пунктов из 5</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. предварительный анализ участников переговоров, темы и ситуации; 2. определение задач переговоров 3. выбор стратегии и тактики ведения переговоров; -4. подготовка четкой программы действий -5. определение временных рамок
---	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Задание №6

Перечислите 5 навыков, необходимых для эффективного ведения деловых переговоров:

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 3 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. четко формулировать свои мысли, 2. находить убедительные аргументы, 3. задавать "правильные" вопросы, 4. "работать" с возражениями, 5. противостоять манипулированию со стороны партнера.
4	<p>Перечислены 4 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. четко формулировать свои мысли, 2. находить убедительные аргументы, 3. задавать "правильные" вопросы, 4. "работать" с возражениями, 5. противостоять манипулированию со стороны партнера.

5	<p>Перечислены 5 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. четко формулировать свои мысли, 2. находить убедительные аргументы, 3. задавать "правильные" вопросы, 4. "работать" с возражениями, 5. противостоять манипулированию со стороны партнера.
---	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Задание №7

Составить план кодекса специалиста, опираясь на следующие 4 показателя (не менее 5 пунктов в каждом показателе):

1. Личностные качества специалиста
2. Профессиональные компетенции специалиста
3. Этические нормы
4. Правила профессионального поведения

Креативность приветствуется.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Составлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 2 пунктов.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Личностные качества специалиста 2. Профессиональные компетенции специалиста 3. Этические нормы 4. Правила профессионального поведения

4	<p>Составлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 3-4 пунктов.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Личностные качества специалиста 2. Профессиональные компетенции специалиста 3. Этические нормы 4. Правила профессионального поведения
5	<p>оставлен кодекс специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 5 пунктов.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Личностные качества специалиста 2. Профессиональные компетенции специалиста 3. Этические нормы 4. Правила профессионального поведения

Задание №8

Установите соответствие 4 барьеров взаимодействия и 4 причин их возникновения.

Барьеры взаимодействия	причины возникновения
1. Мотивационный барьер	А) Возникает, если один из партнеров совсем не разбирается в теме разговора
2. Барьер стилей общения	Б) Возникает тогда, когда взаимодействию с партнером мешает его нравственная позиция
3. Барьер некомпетентности	В) Возникает, если у партнеров разные причины вступления в контакт
4. Этический барьер	Г) Возникает тогда, когда взаимодействию партнеров мешает манера общения, которая зависит от характера, темперамента, мировоззрения и формируется под влиянием воспитания

Оценка	Показатели оценки

3	<p>Установлено соответствие 2 барьеров взаимодействия с 2 причинами их возникновения:</p> <p>1-В</p> <p>2- Г</p> <p>3- А</p> <p>4- Б</p>
4	<p>Установлено соответствие 3 барьеров взаимодействия с 3 причинами их возникновения:</p> <p>1-В</p> <p>2- Г</p> <p>3- А</p> <p>4- Б</p>
5	<p>Установлено соответствие 3 барьеров взаимодействия с 3 причинами их возникновения:</p> <p>1-В</p> <p>2- Г</p> <p>3- А</p> <p>4- Б</p>

Задание №9

Примените стратегии поведения (приспособление, компромисс, сотрудничество, соперничество, избегание) к данной конфликтной ситуации. Пропишите как будут действовать участники ситуации с позиции каждой стратегии поведения. (Девушка Маша, 16 лет, договорилась идти на дискотеку с друзьями (подругами) по случаю дня рождения. А мама говорит: «никуда ты не пойдешь на ночь глядя, маленькая еще!»).

Выберите, запишите наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации. Аргументируйте свой ответ.

Оценка	Показатели оценки

3	<p>Применены правильно в соответствии с вариантами 2 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.
4	<p>Применены правильно в соответствии с вариантами 4 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.
5	<p>Применены правильно в соответствии с вариантами 4 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации, например:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома

Задание №10

Перечислить основные правила, необходимые для организации работы в команде

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2-3 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде</p> <ol style="list-style-type: none">1. Решения принимать совместно2. Не давить своим авторитетом.3. Контролировать свои эмоции4. Спокойно воспринимать критику5. Умело распределять обязанности6. Строго придерживаться плана.
4	<p>Перечислены 4-5 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде</p> <ol style="list-style-type: none">1. Решения принимать совместно2. Не давить своим авторитетом.3. Контролировать свои эмоции4. Спокойно воспринимать критику5. Умело распределять обязанности6. Строго придерживаться плана.
5	<p>Перечислены 6 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде</p> <ol style="list-style-type: none">1. Решения принимать совместно2. Не давить своим авторитетом.3. Контролировать свои эмоции4. Спокойно воспринимать критику5. Умело распределять обязанности6. Строго придерживаться плана.

Задание №11

Перечислить задачи, решаемые на начальном этапе беседы:

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2-3 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы: 1. Установление контакта с собеседником. 2. Создание благоприятной атмосферы для беседы. 3. Привлечение внимания к цели и темы разговора. 4. Пробуждение интереса собеседника. 5. Принятие решения.
4	Перечислены 4 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы: 1. Установление контакта с собеседником. 2. Создание благоприятной атмосферы для беседы. 3. Привлечение внимания к цели и темы разговора. 4. Пробуждение интереса собеседника. 5. Принятие решения.
5	Перечислены 5 задач из 5, решаемые на начальном этапе беседы: 1. Установление контакта с собеседником. 2. Создание благоприятной атмосферы для беседы. 3. Привлечение внимания к цели и темы разговора. 4. Пробуждение интереса собеседника. 5. Принятие решения.

Задание №12

Составить кодекс или портрета будущего специалиста.

Оценка	Показатели оценки

3	<p>Есть замечания по трем- четырем из перечисленных показателей:</p> <ul style="list-style-type: none"> - четкое изложение сути поставленной задачи - объем предоставленного материала - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме. - умение отстаивать свою позицию публично. - защита кодекса публично
4	<p>Есть замечания по одному- двум из перечисленных показателей:</p> <ul style="list-style-type: none"> - четкое изложение сути поставленной проблемы - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме. - защита кодекса публично - умение отстаивать свою позицию публично.
5	<p>1. Нет замечаний по перечисленным показателям:</p> <ul style="list-style-type: none"> - четкое изложение сути поставленной проблемы - объем предоставленного материала - самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, - наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме. - защита кодекса публично - умение отстаивать свою позицию публично.