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

УТВЕРЖДАЮ
и.о. директора
ГБПОУИО «ИАТ»
_____/Коробкова Е.А.
«29» мая 2020 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОГСЭ.05 Психология общения

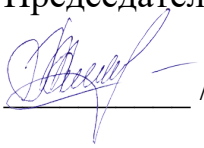
специальности

15.02.08 Технология машиностроения

Иркутск, 2020

Рассмотрена
цикловой комиссией
ОГСЭ протокол №9 от
07.05.2020 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 15.02.08 Технология машиностроения

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, выбирать типовые 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 и использование информации, необходимой для эффективного выполнения 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: 4.1.2.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):

4.1.1.Манипуляции в общении (понятие и специфика манипуляции)

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):

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>

2.2 Текущий контроль (ТК) № 2

Тема занятия: 6.1.2.Толерантность как способ разрешения конфликта. (понятие толерантности. виды, особенности)

Метод и форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Вид контроля: Письменная контрольная работа

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

Занятие(-я):

2.1.1.Виды общения.

Задание №1

Перечислите известные вам уровни общения, определите уровень общения в зависимости от ситуации (прием на работу, встреча выпускников, дискуссия художников на выставке картин).

Ответ обосновать.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Перечислены пять уровней общения. Определен верно однин уровнь общения в зависимости от предложенных ситуаций.
4	Перечислены семь уровней общения. Определены верно два уровня общения в зависимости от предложенных ситуаций.

5	Перечислены семь уровней общения. Определены верно все уровни общения в зависимости от предложенных ситуаций.

Дидактическая единица: 1.4 механизмы взаимопонимания в общении;
Занятие(-я):
4.1.2.Механизмы и эффекты межличностного восприятия.
5.1.1.Психологическая структура личности. Взаимосвязь индивидуального и социального в 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.

<table>
<tr><th>Оценка</th><th>Показатели оценки</th></tr>
<tr><td>3</td><td>Установлено соответствие 1 типа личности с 1 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>

4	Установлено соответствие 2 типов личности с 2 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>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: 1.5 источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.

Занятие(-я):

6.1.1.Стратегии поведения в конфликте, типы конфликтных личностей.

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: 2.3 применять стратегии поведения в конфликтной ситуации

Занятие(-я):

6.1.1.Стратегии поведения в конфликте, типы конфликтных личностей.

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.

Оценка	***Показатели оценки***
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, напрмер: 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	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: 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 - для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком, необходимо найти решение взаимовыгодное для обеих сторон, приспособление - порой необходимо смириться с решением родителей, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком , 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.

2.3 Текущий контроль (ТК) № 3

Тема занятия: 7.1.4.Деловой этикет в профессиональной деятельности. Презентация кодекса (портрета) будущего специалиста.
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.Роль общения в профессиональной деятельности человека.
3.1.1.Виды эмоций.
7.1.2.Публичное выступление.
Задание №1
Перечислить стороны общения и дать краткую характеристику каждой стороне.

Оценка	***Показатели оценки***

3	Записана и дана характеристика 1 из 3 сторон общения, либо перечислены 3 стороны общения без характеристики: 1. **Коммуникативная сторона общения** выражается в обмене информацией между людьми. Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов. • Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор • Что? (передается) — Сообщение (текст) • Как? (осуществляется передача) — Канал • Кому? (направлено сообщение) — Аудитория • С каким эффектом? — Эффективность 2.**Интерактивная сторона общения** проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями. Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений. Типы взаимодействия: 1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности. 2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для нее препятствий. 3**. Перцептивная сторона общения** выражается в процессе восприятия, изучения и оценки партнерами друг друга. Структурные элементы социальной перцепции**:** 1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения; 2) объект восприятия – тот, кого воспринимают (познают) в процессе общения; 3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.

4	Записаны и даны краткие характеристики 2 из 3 сторон общения. 1. **Коммуникативная сторона общения** выражается в обмене информацией между людьми. Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов. • Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор • Что? (передается) — Сообщение (текст) • Как? (осуществляется передача) — Канал • Кому? (направлено сообщение) — Аудитория • С каким эффектом? — Эффективность 2. **Интерактивная сторона общения** проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями. Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений. Типы взаимодействия: 1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности. 2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для нее препятствий. 3**. Перцептивная сторона общения** выражается в процессе восприятия, изучения и оценки партнерами друг друга. Структурные элементы социальной перцепции**:** 1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения; 2) объект восприятия – тот, кого воспринимают (познают) в процессе общения; 3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.

5	Записаны и даны краткие характеристики 3 из 3 сторон общения. 1. **Коммуникативная сторона общения** выражается в обмене информацией между людьми. Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов. • Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор • Что? (передается) — Сообщение (текст) • Как? (осуществляется передача) — Канал • Кому? (направлено сообщение) — Аудитория • С каким эффектом? — Эффективность 2. **Интерактивная сторона общения** проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями. Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений. Типы взаимодействия: 1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности. 2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для нее препятствий. 3**. Перцептивная сторона общения** выражается в процессе восприятия, изучения и оценки партнерами друг друга. Структурные элементы социальной перцепции**:** 1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения; 2) объект восприятия – тот, кого воспринимают (познают) в процессе общения; 3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.

Задание №2

Перечислить способы манипуляции с информацией.

Оценка	***Показатели оценки***

3	Перечислены 2 из 5 способов манипуляции с информацией: 1. Блокирование информации 2. Искажение информации 3. Сокрытие информации 4. Умолчание информации 5. Конструирование информации
4	Перечислены 4 из 5 способов манипуляции с информацией: 1. Блокирование информации 2. Искажение информации 3. Сокрытие информации 4. Умолчание информации 5. Конструирование информации
5	Перечислены 3 из 5 способов манипуляции с информацией: 1. Блокирование информации 2. Искажение информации 3.Селекция информации 4. Передергивание информации 5. Конструирование информации

Задание №3

Дать краткую характеристику способам манипуляции с информацией: конструирование информации, блокирование информации, селекция информации.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Дана краткая характеристика 1 из 3 способов манипуляции с информацией, с использованием материалов лекции: 1. Конструирование информации - придумывание несуществующих в реальности данных. 2. Блокирование информации - сокрытие определенных тем, утаивание или умолчание информации. 3. Селекция информации - предоставление аудитории только выгодной для манипулятора информации.
4	Дана краткая характеристика 2 из 3 способов манипуляции с информацией, с использованием материалов лекции: 1. Конструирование информации - придумывание несуществующих в реальности данных. 2. Блокирование информации - сокрытие определенных тем, утаивание или умолчание информации. 3. Селекция информации - предоставление аудитории только выгодной для манипулятора информации.

5	Дана краткая характеристика 3 из 3 способов манипуляции с информацией, с использованием не только материала лекции, но и дополнительного, самостоятельно подобранного материала : 1. Конструирование информации - придумывание несуществующих в реальности данных. 2. Блокирование информации - сокрытие определенных тем, утаивание или умолчание информации. 3. Селекция информации - предоставление аудитории только выгодной для манипулятора информации.

Задание №4

Перечислить элементы успешного публичного выступления.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Перечислены 3 из 9 элементов успешного публичного выступления: 1. Предварительная подготовка материала для выступления 2. Психоэмоциональный настрой на выступление 3. Уверенный выход. 4. Положительный эмоциональный настрой на аудиторию-улыбка и приветствие. 5. Определение оратором "якоря" из аудитории. 6. Соблюдение правила рук. 7. Удерживание зрительного контакта с аудиторией 8. Готовность к форс-мажорным ситуациям 9.Позитивный информационный импульс в финале выступления.
4	Перечислены 7 из 9 элементов успешного публичного выступления: 1. Предварительная подготовка материала для выступления 2. Психоэмоциональный настрой на выступление 3. Уверенный выход. 4. Положительный эмоциональный настрой на аудиторию-улыбка и приветствие. 5. Определение оратором "якоря" из аудитории. 6. Соблюдение правила рук. 7. Удерживание зрительного контакта с аудиторией 8. Готовность к форс-мажорным ситуациям 9.Позитивный информационный импульс в финале выступления.

5	Перечислены 9 из 9 элементов успешного публичного выступления: 1. Предварительная подготовка материала для выступления 2. Психоэмоциональный настрой на выступление 3. Уверенный выход. 4. Положительный эмоциональный настрой на аудиторию-улыбка и приветствие. 5. Определение оратором "якоря" из аудитории. 6. Соблюдение правила рук. 7. Удерживание зрительного контакта с аудиторией 8. Готовность к форс-мажорным ситуациям 9.Позитивный информационный импульс в финале выступления.

Задание №5

Перечислить формы деловой коммуникации.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Перечислены 3 из 8 форм деловой коммуникации: 1. Деловая беседа 2. Деловые переговоры 3. Собеседование 4. Спор 5. Деловое совещание 6. Презентация 7. Деловая переписка 8. Пресс-конференция
4	Перечислены 6 из 8 форм деловой коммуникации: 1. Деловая беседа 2. Деловые переговоры 3. Собеседование 4. Спор 5. Деловое совещание 6. Презентация 7. Деловая переписка 8. Пресс-конференция

5	Перечислены 8 из 8 форм деловой коммуникации: 1. Деловая беседа 2. Деловые переговоры 3. Собеседование 4. Спор 5. Деловое совещание 6. Презентация 7. Деловая переписка 8. Пресс-конференция

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

Занятие(-я):

6.1.2.Толерантность как способ разрешения конфликта. (понятие толерантности. виды, особенности)

7.1.3.Дискуссия. Деловые переговоры. Деловая игра "Дебаты".

Задание №1

Разделиться на группы по 3-4 человека. Каждой группе предстоит выработать в результате "мозгового штурма" свое определение толерантности. Необходимо включить в это определение то, что, по их мнению, является сущностью толерантности и записать определение в тетрадь.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Даны общие черты определения "толерантность" без объяснения.
4	Дано определение "толерантность" с объяснениями и перечислением основных состовляющих этого понятия.
5	Дано определение "толерантность" с объяснениями и перечислением основных состовляющих этого понятия, примерами из жизненного опыта.

Задание №2

Выбрать одну из предлженных 19 тематик на занятии подготовить и объяснить две позиции "ЗА" и "ПРОТИВ" в рамках данных тематик. Объясняя позиции можно объединиться в группы, можно индивидуально.

Оценка	***Показатели оценки***

3	1. Аргументы формулируются не четко. 2. Аргументы не поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными. 3. Источники информации не названы. 4. После выступления на вопросы аудитории не даны четкие ответы. 5. Выступающий допускает ошибки в культуре речи.
4	1. Аргументы формулируются четко и ясно. 2. Аргументы поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными. 3. Источники информации названы. 4. После выступления на вопросы аудитории не даны четкие ответы. 5. Выступающий допускает ошибки в культуре речи.
5	1. Аргументы формулируются четко и ясно. 2. Аргументы поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными. 3. Источники информации названы. 4. После выступления на вопросы аудитории даны четкие ответы. 5. Выступающий демонстрирует культуру речи. 6. В выступлении присутствуют образность речи и чувство юмора.

Задание №3

Назовите один из приемов психологической саморегуляции для коррекции своего психофизиологического состояния, благодаря которому достигается оптимизация психических и соматических функций организма. Объясните ответ.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Назван один из приемов психологической саморегуляции, но дано неполное объяснение его назначению.
4	Назван прием психологической саморегуляции для коррекции своего психофизиологического состояния, дано неполное объяснение его назначению.

5	Назван прием психологической саморегуляции для коррекции своего психофизиологического состояния, дано объяснение его назначению. Ответ подкреплен практическими примерами.

3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

№ семестра	Вид промежуточной аттестации
1	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: Контрольная работа содержит 2 теоретических задания и 1 практическое задание
Дидактическая единица для контроля:
1.1 взаимосвязь общения и деятельности;
Задание №1 (из текущего контроля)
Перечислить стороны общения и дать краткую характеристику каждой стороне.

Оценка	*Показатели оценки*

3	Записана и дана характеристика 1 из 3 сторон общения, либо перечислены 3 стороны общения без характеристики: 1. **Коммуникативная сторона общения** выражается в обмене информацией между людьми. Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов. • Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор • Что? (передается) — Сообщение (текст) • Как? (осуществляется передача) — Канал • Кому? (направлено сообщение) — Аудитория • С каким эффектом? — Эффективность 2.**Интерактивная сторона общения** проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями. Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений. Типы взаимодействия: 1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности. 2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для нее препятствий. 3**. Перцептивная сторона общения** выражается в процессе восприятия, изучения и оценки партнерами друг друга. Структурные элементы социальной перцепции**:** 1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения; 2) объект восприятия – тот, кого воспринимают (познают) в процессе общения; 3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.

4	Записаны и даны краткие характеристики 2 из 3 сторон общения. 1. **Коммуникативная сторона общения** выражается в обмене информацией между людьми. Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов. • Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор • Что? (передается) — Сообщение (текст) • Как? (осуществляется передача) — Канал • Кому? (направлено сообщение) — Аудитория • С каким эффектом? — Эффективность 2. **Интерактивная сторона общения** проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями. Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений. Типы взаимодействия: 1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности. 2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для нее препятствий. 3**. Перцептивная сторона общения** выражается в процессе восприятия, изучения и оценки партнерами друг друга. Структурные элементы социальной перцепции**:** 1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения; 2) объект восприятия – тот, кого воспринимают (познают) в процессе общения; 3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.

5	Записаны и даны краткие характеристики 3 из 3 сторон общения. 1. **Коммуникативная сторона общения** выражается в обмене информацией между людьми. Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов. • Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор • Что? (передается) — Сообщение (текст) • Как? (осуществляется передача) — Канал • Кому? (направлено сообщение) — Аудитория • С каким эффектом? — Эффективность 2. **Интерактивная сторона общения** проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями. Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений. Типы взаимодействия: 1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности. 2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для нее препятствий. 3**. Перцептивная сторона общения** выражается в процессе восприятия, изучения и оценки партнерами друг друга. Структурные элементы социальной перцепции**:** 1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения; 2) объект восприятия – тот, кого воспринимают (познают) в процессе общения; 3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.

Дидактическая единица для контроля:

1.2 цели, функции, виды и уровни общения;

Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислите известные вам уровни общения, определите уровень общения в зависимости от ситуации (прием на работу, встреча выпускников, дискуссия художников на выставке картин).

Ответ обосновать.

Оценка	*Показатели оценки*
3	Перечислены пять уровней общения. Определен верно однин уровнь общения в зависимости от предложенных ситуаций.
4	Перечислены семь уровней общения. Определены верно два уровня общения в зависимости от предложенных ситуаций.
5	Перечислены семь уровней общения. Определены верно все уровни общения в зависимости от предложенных ситуаций.

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

Назовите один из приемов психологической саморегуляции для коррекции своего психофизиологического состояния, благодаря которому достигается оптимизация психических и соматических функций организма.

Объясните ответ.

Оценка	***Показатели оценки***
3	Назван один из приемов психологической саморегуляции, но дано неполное объяснение его назначению.
4	Назван прием психологической саморегуляции для коррекции своего психофизиологического состояния, дано неполное объяснение его назначению.
5	Назван прием психологической саморегуляции для коррекции своего психофизиологического состояния, дано объяснение его назначению. Ответ подкреплен практическими примерами.

Дидактическая единица для контроля:

2.3 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.

Оценка	***Показатели оценки***

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, напрмер: 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	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: 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 - для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком, необходимо найти решение взаимовыгодное для обеих сторон, приспособление - порой необходимо смириться с решением родителей, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком , 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.