

**Контрольно-оценочные средства для проведения текущего  
контроля  
по ОГСЭ.03 Психология общения  
(4 курс, 7 семестр 2023-2024 уч. г.)**

**Текущий контроль №1**

**Форма контроля:** Контрольная работа (Опрос)

**Описательная часть:** письменная контрольная работа

**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

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"> <li>1. аналитический ум;</li> <li>2. коммуникабельность;</li> <li>3. способность работать с группами людей;</li> <li>4. умение создать конструктивное взаимодействие IT-специалистов;</li> <li>5. ответственность;</li> <li>6. дисциплинированность;</li> <li>7. внимание к деталям;</li> </ol>

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

### Задание №3

Оценка	Показатели оценки
	<p>Перечислите основные и дополнительные методы изучения процесса общения</p>

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

#### Задание №4

<del>Перечислить основные правила, необходимые для организации работы в команде</del>	
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"> <li>1. Решения принимать совместно</li> <li>2. Не давить своим авторитетом.</li> <li>3. Контролировать свои эмоции</li> <li>4. Спокойно воспринимать критику</li> <li>5. Умело распределять обязанности</li> <li>6. Строго придерживаться плана.</li> </ol>
4	<p>Перечислены 4-5 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Решения принимать совместно</li> <li>2. Не давить своим авторитетом.</li> <li>3. Контролировать свои эмоции</li> <li>4. Спокойно воспринимать критику</li> <li>5. Умело распределять обязанности</li> <li>6. Строго придерживаться плана.</li> </ol>
5	<p>Перечислены 6 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Решения принимать совместно</li> <li>2. Не давить своим авторитетом.</li> <li>3. Контролировать свои эмоции</li> <li>4. Спокойно воспринимать критику</li> <li>5. Умело распределять обязанности</li> <li>6. Строго придерживаться плана.</li> </ol>

**Задание №5**

**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.

**Текущий контроль №2****Форма контроля:** Контрольная работа (Опрос)**Описательная часть:** письменная контрольная работа**Задание №1**

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 №2

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Дана характеристика 1 виду слушания из 3: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое.</p> <p>1. Рефлексивное слушание - активное, представляет процесс расшифровки смысла сообщения с помощью техник выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование.</p> <p>2. Нерефлексивное слушание - пассивное, умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями.</p> <p>3. Эмпатическое слушание - умение, которое озвояет переживать те чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его.</p>

4	<p>Дана характеристика 2 видам слушания из 3: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое.</p> <p>1. Рефлексивное слушание - активное, представляет процесс расшифровки смысла сообщения с помощью техник выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование.</p> <p>2. Нерефлексивное слушание - пассивное, умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями.</p> <p>3. Эмпатическое слушание - умение, которое позволяет переживать те чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его.</p>
5	<p>Дана характеристика 3 видам слушания из 3: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое.</p> <p>1. Рефлексивное слушание - активное, представляет процесс расшифровки смысла сообщения с помощью техник выяснение, перефразирование, отражение чувств и резюмирование.</p> <p>2. Нерефлексивное слушание - пассивное, умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями.</p> <p>3. Эмпатическое слушание - умение, которое позволяет переживать те чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его.</p>

### Задание №3

Раскрыть следующие техники активного слушания: выяснение, перефразирование,

<p>резюмирование.</p> <p>Оценка</p>	<p>Показатели оценки</p>
-------------------------------------	--------------------------



3	<p>Раскрыта 1 техника активного слушания из 3</p> <p>1. выяснение - представляет собой обращение к говорящему за уточнениями при помощи ключевых фраз типа: «Я не понял», «Что вы имеете в виду?», «Пожалуйста, уточним это» и т. п.</p> <p>2. Перефразирование - это краткое повторение сказанного. Собственная формулировка сообщения говорящего для проверки его точности. Ключевые фразы: «Как я понял вас...», «Вы думаете, что...», «По вашему мнению...»</p> <p>3. Резюмирование - подытоживание основных идей и чувств говорящего, для чего используются фразы: «Вашими основными идеями, как я понял, являются...», «Если теперь подытожить сказанное вами, то...»</p>
4	<p>Раскрыты 2 техники активного слушания из 3</p> <p>1. выяснение - представляет собой обращение к говорящему за уточнениями при помощи ключевых фраз типа: «Я не понял», «Что вы имеете в виду?», «Пожалуйста, уточним это» и т. п.</p> <p>2. Перефразирование - это краткое повторение сказанного. Собственная формулировка сообщения говорящего для проверки его точности. Ключевые фразы: «Как я понял вас...», «Вы думаете, что...», «По вашему мнению...»</p> <p>3. Резюмирование - подытоживание основных идей и чувств говорящего, для чего используются фразы: «Вашими основными идеями, как я понял, являются...», «Если теперь подытожить сказанное вами, то...»</p>
5	<p>Раскрыты 3 техники активного слушания из 3</p> <p>1. выяснение - представляет собой обращение к говорящему за уточнениями при помощи ключевых фраз типа: «Я не понял», «Что вы имеете в виду?», «Пожалуйста, уточним это» и т. п.</p> <p>2. Перефразирование - это краткое повторение сказанного. Собственная формулировка сообщения говорящего для проверки его точности. Ключевые фразы: «Как я понял вас...», «Вы думаете, что...», «По вашему мнению...»</p> <p>3. Резюмирование - подытоживание основных идей и чувств говорящего, для чего используются фразы: «Вашими основными идеями, как я понял, являются...», «Если теперь подытожить сказанное вами, то...»</p>

#### Задание №4

Дать характеристику видам барьерам общения в соответствии с источником А.И.Волкова

"Психология общения": фонетический, семантический, стилистический Оценка	Показатели оценки
3	<p>Дана характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики.</p> <p><b>1. Фонетический барьер</b> связан с недостатками речи, к которым относятся:</p> <p>слишком тихая речь, слишком быстрая речь: слишком монотонная речь, заметные паузы: «э...э», «ну», «известно», проглатывание слов:</p> <p><b>2. Семантический барьер</b> - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей.</p> <p><b>3. Стилистический барьер</b> возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стил ь - 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; при наличии жаргонов и сленгов; при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения; когда логика рассуждения либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.</p>
4	<p>Даны характеристики 2 из 3 видов барьеров в общении</p> <p><b>1. Фонетический барьер</b> связан с недостатками речи, к которым относятся:</p> <p>слишком тихая речь, слишком быстрая речь: слишком монотонная речь, заметные паузы: «э...э», «ну», «известно», проглатывание слов:</p> <p><b>2. Семантический барьер</b> - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей.</p> <p><b>3. Стилистический барьер</b> возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стил ь - 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; при наличии жаргонов и сленгов; при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения; когда логика рассуждения либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.</p>

5	<p>Даны характеристики 3 из 3 видов барьеров в общении</p> <p><b>1. Фонетический барьер</b> связан с недостатками речи, к которым относятся: слишком тихая речь, слишком быстрая речь: слишком монотонная речь, заметные паузы: «э...э», «ну», «известно», проглатывание слов:</p> <p><b>2. Семантический барьер</b> - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей.</p> <p><b>3. Стилистический барьер</b> возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стил ь - 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; при наличии жаргонов и сленгов; при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения; когда логика рассуждения либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.</p>
---	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

#### Задание №5

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 №6

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> <p>1. Критика при посторонних. Критиковать можно лишь наедине, когда вас никто больше не может услышать;</p> <p>2. Не выслушал подчиненных. Необходимо выслушать собеседника, какими бы глупыми не казались вам его слова. Обсудить все возможные варианты решения возникшей проблемы.</p> <p>3. Оказано психологическое давление.</p> <p>4. Директор критикует личность человека. Разговор идет не о характере человека, а о случившейся ситуации.</p>

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

### Задание №7

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

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 style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="text-align: center; vertical-align: top;"> <p><b>Способы манипуляции</b></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><b>Способы защиты</b></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><b>Способы манипуляции</b></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><b>Способы защиты</b></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><b>Способы манипуляции</b></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><b>Способы защиты</b></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>		

### Текущий контроль №3

**Форма контроля:** Творческая работа (доклад, презентация) (Опрос)

**Описательная часть:** Публичная защита творческой работы и защитить публично.

**Задание №1**

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Составить кодекс или портрета будущего специалиста.</p> <p>Есть замечания по трем- четырем из перечисленных показателей:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- четкое изложение сути поставленной задачи</li> <li>- объем предоставленного материала</li> <li>- самостоятельно проведенный анализ поставленной проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины,</li> <li>- наличие выводов, обобщающих авторскую позицию по поставленной проблеме.</li> <li>- умение отстаивать свою позицию публично.</li> <li>- защита кодекса публично</li> </ul>

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

## Задание №2

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

### Текущий контроль №4

**Форма контроля:** Контрольная работа (Опрос)

**Описательная часть:** Письменная контрольная работа

#### Задание №1

Перечислить типы личности по типу темперамента.

Оценка	Показатели оценки

3	<p>Перечислены 2 из 4 типов личности по типу темперамента:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Холерик</li> <li>2. Сангвиник</li> <li>3. Флегматик</li> <li>4. Меланхолик</li> </ol>
4	<p>Перечислены 3 из 4 типов личности по типу темперамента:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Холерик</li> <li>2. Сангвиник</li> <li>3. Флегматик</li> <li>4. Меланхолик</li> </ol>
5	<p>Перечислены 4 типа личности по типу темперамента из 4:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Холерик</li> <li>2. Сангвиник</li> <li>3. Флегматик</li> <li>4. Меланхолик</li> </ol>

## Задание №2

Определить тип личности по типу темперамента по психологическим 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	<p>Определен 1 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Меланхолик</li> <li>2. Холерик</li> <li>3. Флегматик</li> </ol>
4	<p>Определены 2 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Меланхолик</li> <li>2. Холерик</li> <li>3. Флегматик</li> </ol>
5	<p>Определены 3 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Меланхолик</li> <li>2. Холерик</li> <li>3. Флегматик</li> </ol>

### 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"> <li>1. Подготовка переговоров:</li> <li>2. Процесс переговоров:</li> <li>3. Достижение согласия:</li> </ol>

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

#### Задание №4

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

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

### Задание №5

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

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

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

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

### Текущий контроль №5

**Форма контроля:** Контрольная работа (Опрос)

**Описательная часть:** письменная контрольная работа

**Задание №1**

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

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

## Задание №2

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

### Задание №3

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"> <li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li> <li>2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li> <li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li> <li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li> <li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li> </ol>
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"> <li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li> <li>2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li> <li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li> <li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li> <li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li> </ol>
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"> <li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li> <li>2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li> <li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li> <li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li> <li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома</li> </ol>

#### Задание №4

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 3 должности из 6</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•Программист</li><li>•Специалист по тестированию в области информационных технологий</li><li>•Администратор баз данных</li><li>•Специалист по информационным ресурсам</li><li>•Специалист по информационным системам</li><li>•Интернет-разработчик</li></ul>
4	<p>Перечислены 4-5 должности из 6</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•Программист</li><li>•Специалист по тестированию в области информационных технологий</li><li>•Администратор баз данных</li><li>•Специалист по информационным ресурсам</li><li>•Специалист по информационным системам</li><li>•Интернет-разработчик</li></ul>
5	<p>Перечислены 6 должностей из 6</p> <ul style="list-style-type: none"><li>•Программист</li><li>•Специалист по тестированию в области информационных технологий</li><li>•Администратор баз данных</li><li>•Специалист по информационным ресурсам</li><li>•Специалист по информационным системам</li><li>•Интернет-разработчик</li></ul>