



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

УТВЕРЖДАЮ  
и.о. директора  
ГБПОУИО «ИАТ»

  
Коробкова Е.А.  
«31» мая 2019 г.

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОГСЭ.08 Психология общения

специальности

09.02.01 Компьютерные системы и комплексы

Иркутск, 2019

Рассмотрена  
цикловой комиссией  
ОГСЭ протокол №9 от  
06.03.2019 г.

Председатель ЦК

 /Т.С. Ляшко /

№	Разработчик ФИО
1	Коробкина Татьяна Григорьевна

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

### 1.1. Область применения фонда оценочных средств (ФОС)

ФОС по дисциплине является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 09.02.01 Компьютерные системы и комплексы

### 1.2. Место дисциплины в структуре ППСЗ:

ОГСЭ.00 Общий гуманитарный и социально-экономический цикл.

### 1.3. Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины обучающийся должен	№ дидактической единицы	Формируемая дидактическая единица
Знать	1.1	взаимосвязь общения и деятельности;
	1.2	цели, функции, виды и уровни общения;
	1.3	виды социальных взаимодействий;
	1.4	механизмы взаимопонимания в общении;
	1.5	источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов.
Уметь	2.1	применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
	2.2	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 в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК.7 Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

ОК.8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК.9 Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

## 2. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### 2.1 Текущий контроль (ТК) № 1

**Тема занятия:** 3.1.2.Механизмы саморегуляции и активации.

**Метод и форма контроля:** Контрольная работа (Опрос)

**Вид контроля:** письменная контрольная работа

**Дидактическая единица:** 1.1 взаимосвязь общения и деятельности;

**Занятие(-я):**

1.1.1.Введение. Общие представления о дисциплине "Психология общения".

Назначение учебной дисциплины "Психология общения".Основные понятия.

Требования к изучаемой дисциплине.

3.1.1.Общие представления об эмоциях (понятие, причины возникновения). Виды эмоций (положительные и отрицательные).

**Задание №1**

Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Определены 2 из 5 параметров цели. Цель дисциплины "Психология общения": 1) создание целостного представления у обучающихся о месте и роли психологии общения в обществе; 2) формирование теоретически знаний о сущности и структуре межличностного общения; 3) формирование теоретических знаний о факторах и условиях его эффективности межличностного общения; 4) формирование теоретических знаний о целях, функциях, видах и уровнях общения; 5) овладение студентами навыками и умениями творчески использовать полученные знания на практике.
4	Определены 4 из 5 параметров цели. Цель дисциплины "Психология общения": 1) создание целостного представления у обучающихся о месте и роли психологии общения в обществе; 2) формирование теоретически знаний о сущности и структуре межличностного общения; 3) формирование теоретических знаний о факторах и условиях его эффективности межличностного общения; 4) формирование теоретических знаний о целях, функциях, видах и уровнях общения; 5) овладение студентами навыками и умениями творчески использовать полученные знания на практике.

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

### Задание №2

Сформулировать основные понятия дисциплины "Психология общения": "общение", "эмоции", "личность", "манипуляция", "конфликт".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Сформулированы 2 из 5 основных понятий дисциплины:</p> <p><b>Общение</b> — 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><b>Эмоции</b> — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств.</p> <p><b>Личность</b> – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.</p> <p><b>Манипуляция</b> – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.</p> <p><b>Конфликт</b> — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.</p>

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

### Задание №3

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
---------------	--------------------------

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

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

**Занятие(-я):**

1.1.2.Методологические основы психологии общения (специфика методов общения, история возникновения методов)

2.1.1.Психологическая характеристика общения (понятие общения, функции, виды).

2.1.2.Виды общения.

2.1.3.Основные уровни общения (конвенциональный и примитивный).

2.1.4.Манипулятивный и деловой уровни общения.

2.1.5.Игровой, духовный и стандартизированный уровень общения (уровень масок).

**Задание №1**

Перечислить и дать определение методам изучения процесса общения.

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>
3	Перечислены методы изучения процесса общения (не менее 4 из 5). Методы изучения процесса общения: 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3. Беседа 4. Тестирование 5. Анализ результатов деятельности



4	<p>Перечислены методы изучения процесса общения (не менее 4 из 5) и даны определения перечисленным методам.</p> <p>Методы изучения процесса общения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наблюдение - метод, с помощью которого изучают психологические явления в различных условиях без вмешательства в их течение.</li> <li>2. Эксперимент — опыт проводимый в специальных условиях для получения новых знаний, посредством целенаправленного вмешательства исследователя в жизнедеятельность испытуемого.</li> <li>3. Беседа - это метод сбора первичных данных на основе вербальной коммуникации.</li> <li>4. Тестирование -это метод психологической диагностики, использующий стандартизированные вопросы и задачи (тесты), имеющие определенную шкалу значений.</li> <li>5. Анализ результатов деятельности - метод опосредованного изучения психологических явлений по практическим результатам и предметам труда, в которых воплощаются творческие силы и способности людей.</li> </ol>
5	<p>Перечислены методы изучения процесса общения (все 5) и даны определения перечисленным методам.</p> <p>Методы изучения процесса общения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наблюдение - метод, с помощью которого изучают психологические явления в различных условиях без вмешательства в их течение.</li> <li>2. Эксперимент — опыт проводимый в специальных условиях для получения новых знаний, посредством целенаправленного вмешательства исследователя в жизнедеятельность испытуемого.</li> <li>3. Беседа - это метод сбора первичных данных на основе вербальной коммуникации.</li> <li>4. Тестирование - это метод психологической диагностики, использующий стандартизированные вопросы и задачи (тесты), имеющие определенную шкалу значений.</li> <li>5. Анализ результатов деятельности -метод опосредованного изучения психологических явлений по практическим результатам и предметам труда, в которых воплощаются творческие силы и способности людей.</li> </ol>

## Задание №2

Перечислить и дать характеристику уровням общения в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 4 из 7 уровней общения без характеристики каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конвенциональный</li> <li>2. Примитивный уровни общения.</li> <li>3. Манипулятивный уровень общения.</li> <li>4. Деловой уровень общения.</li> <li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок)</li> <li>6. Игровой уровень общения.</li> <li>7. Духовный уровень общения.</li> </ol>
4	<p>Перечислены 4 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту</li> <li>2. Примитивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий .</li> <li>3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей.</li> <li>4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности.</li> <li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) - общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись.</li> <li>6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья.</li> <li>7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.</li> </ol>

5	<p>Перечислены 6-7 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту</li> <li>2. Примитивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий .</li> <li>3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей.</li> <li>4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности.</li> <li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись.</li> <li>6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья.</li> <li>7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.</li> </ol>
---	--

### Задание №3

Перечислить функции общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 3 из 8 функций общения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• контактная</li> <li>• информационная</li> <li>• побудительная</li> <li>• координационная</li> <li>• понимание</li> <li>• амотивная</li> <li>• установление отношений</li> <li>• осуществления воздействия</li> </ul>

4	<p>Перечислены 5-6 из 8 функций общения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• контактная</li> <li>• информационная</li> <li>• побудительная</li> <li>• координационная</li> <li>• понимание</li> <li>• амотивная</li> <li>• установление отношений</li> <li>• осуществления воздействия</li> </ul>
5	<p>Перечислены 7- 8 функций общения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• контактная</li> <li>• информационная</li> <li>• побудительная</li> <li>• координационная</li> <li>• понимание</li> <li>• амотивная</li> <li>• установление отношений</li> <li>• осуществления воздействия</li> </ul>

#### Задание №4

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

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

5	<p>Раскрыта классификация всех 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, косвенное, непосредственное, опосредствованное.</p>
---	---

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

**Занятие(-я):**

3.1.1. Общие представления об эмоциях (понятие, причины возникновения). Виды эмоций (положительные и отрицательные).

**Задание №1**

Опишите ваши действия используя приемы саморегуляции поведения в предложенной ситуации: Вы поздно закончили накануне свою работу, устали и не подготовили, как обычно, план выступления на совещании о проделанной работе. До начала выступления осталось около 10 минут. Вы неплохо знаете тему, но боитесь того, что на качестве выступления может сказаться усталость. Как Вы поступите?

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

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

## 2.2 Текущий контроль (ТК) № 2

**Тема занятия:** 4.1.8.Перцептивная сторона общения. 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):**

4.1.4. Возможные способы защиты от манипуляции. Проигрывание ситуаций.

4.1.7. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения). Основные виды и типы взаимодействий (конкуренция, кооперация, конфликт, согласие)

**Задание №1**

Сформулировать основные понятия: взаимодействие, социальное взаимодействие, социальное действие, манипуляция.

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

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

## Задание №2

Перечислить типы социального взаимодействия в процессе общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 2 из 4 типов взаимодействия в процессе общения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кооперация</li> <li>2. Согласие</li> <li>3. Конкуренция</li> <li>4. Конфликт</li> </ol>
4	<p>Перечислены 3 из 4 типов взаимодействия в процессе общения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кооперация</li> <li>2. Согласие</li> <li>3. Конкуренция</li> <li>4. Конфликт</li> </ol>
5	<p>Перечислены 4 из 4 типов взаимодействия в процессе общения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кооперация</li> <li>2. Согласие</li> <li>3. Конкуренция</li> <li>4. Конфликт</li> </ol>

**Дидактическая единица:** 1.4 механизмы взаимопонимания в общении;

**Занятие(-я):**

4.1.2. Барьеры коммуникации. Ошибки коммуникаций.

4.1.3. Манипуляции в общении (понятие и специфика манипуляции). Виды манипуляций.

## Задание №1

Классифицировать барьеры устной речи и дать характеристику каждому виду в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".



Оценка	Показатели оценки
3	<p>Дана классификация и характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики.</p> <p><b>1. Фонетический барьер</b> связан с недостатками речи, к которым относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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;</li> <li>• слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста;</li> <li>• слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание;</li> <li>• заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»;</li> <li>• проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки.</li> </ul> <p><b>2. Семантический барьер</b> - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей. Семантические барьеры могут вызываться разнообразными причинами: во-первых, это проблема в жаргоне и сленге, во-вторых, ограниченный лексикон у одного из партнеров и богатый - у другого, во-третьих, социальные, культурные, психологические, национальные, религиозные и другие различия. Когда партнер понял совсем не то, что ему сказали, или то, но не в том смысле, тогда можно зафиксировать семантический барьер, который и приводит к неэффективной коммуникации.</p> <p><b>3. Стилистический барьер</b> возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стил - это отношение формы представления информации к ее содержанию.</p>

Стилистический барьер возникает:

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

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. Стилль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает:

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

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:

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее</li> <li>• при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов</li> <li>• при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента</li> <li>• когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.</li> </ul>
--	---

## Задание №2

Перечислить виды манипуляций.

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

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

### Занятие(-я):

4.1.2. Барьеры коммуникации. Ошибки коммуникаций.

4.1.4. Возможные способы защиты от манипуляции. Проигрывание ситуаций.

### Задание №1

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от манипуляций.

#### Способы манипуляции

1. *Навязывание роли.*
2. *Вас делают «другом».*
3. *Доброжелатель.*
4. *«Дружим против общего врага».*
5. *Вас делают соратником по общему делу.*
6. *Туманные намеки.*
7. *Берет измором.*

#### Способы защиты

- А) *Подумайте: «А мое ли это дело?»*
- Б) *Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»*
- В) *Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»*
- Г) *Не проявлять дружеского участия*
- Д) *Отказ от роли*
- Е) *«Заезженная пластинка».*
- Ж) *Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом*

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

4

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

**Способы манипуляции**

1. *Навязывание роли.*
2. *Вас делают «другом».*
3. *Доброжелатель.*
4. *«Дружим против общего врага».*
5. *Вас делают соратником по общему делу.*
6. *Туманные намеки.*
7. *Берет измором.*

**Способы защиты**

- А) Подумайте: «А мое ли это дело?»
- Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
- В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
- Г) *Не проявлять дружеского участия*
- Д) *Отказ от роли*
- Е) *«Заезженная пластинка».*
- Ж) *Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом*

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;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left; border: none;"><b>Способы манипуляции</b></th> <th style="text-align: left; border: none;"><b>Способы защиты</b></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="border: none;">1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td style="border: none;">А) Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td style="border: none;">Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td style="border: none;">В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td style="border: none;">Г) <i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td style="border: none;">5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td style="border: none;">Д) <i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td style="border: none;">6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td style="border: none;">Е) <i>«Заезженная пластинка».</i></td> </tr> <tr> <td style="border: none;">7. <i>Берет измором.</i></td> <td style="border: none;">Ж) <i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> </tbody> </table>	<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>	1. <i>Навязывание роли.</i>	А) Подумайте: «А мое ли это дело?»	2. <i>Вас делают «другом».</i>	Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»	3. <i>Доброжелатель.</i>	В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»	4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	Г) <i>Не проявлять дружеского участия</i>	5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Д) <i>Отказ от роли</i>	6. <i>Туманные намеки.</i>	Е) <i>«Заезженная пластинка».</i>	7. <i>Берет измором.</i>	Ж) <i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>
<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>																
1. <i>Навязывание роли.</i>	А) Подумайте: «А мое ли это дело?»																
2. <i>Вас делают «другом».</i>	Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»																
3. <i>Доброжелатель.</i>	В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»																
4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	Г) <i>Не проявлять дружеского участия</i>																
5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Д) <i>Отказ от роли</i>																
6. <i>Туманные намеки.</i>	Е) <i>«Заезженная пластинка».</i>																
7. <i>Берет измором.</i>	Ж) <i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>																

### 2.3 Текущий контроль (ТК) № 3

**Тема занятия:** 6.1.4.Толерантность как способ разрешения конфликта. (понятие толерантности. виды, особенности)

**Метод и форма контроля:** Контрольная работа (Опрос)

**Вид контроля:** Письменная контрольная работа

**Дидактическая единица:** 1.4 механизмы взаимопонимания в общении;

**Занятие(-я):**

4.1.8.Перцептивная сторона общения. Механизмы и эффекты межличностного восприятия.

5.1.1.Общее представление о личности в психологии общения.Психологическая структура личности.

5.1.2.Психологический портрет личности. Психологическая типология личности. (конституционные типы)

5.1.3.Психологическая типология личности. (по типам темперамента)

5.1.4.Психологическая типология личности. (типология К.Юнга и Э. Берна)

5.1.5.Психологическая типология личности (по коммуникативно-поведенческим особенностям личности)

5.1.6.Социализация личности.

**Задание №1**

Перечислить механизмы межличностного восприятия.



<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Записан 1 из 3 механизмов межличностного восприятия. 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия
4	Записаны 2 из 3 механизмов межличностного восприятия. 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия
5	Записаны 3 из 3 механизмов межличностного восприятия. 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия

## Задание №2

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

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

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

### Задание №3

Перечислить типы личности по типу темперамента.

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

5	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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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 №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.
<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>

3

Установлено соответствие 1 типа личности с 1 характерными особенностями

1) 1-В; 2) 2-А; 3) 3-Б

Тип личности	Характерные особенности
1. Астеник	Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним.
1. Атлетик	Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющих 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.

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, имеющих 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.	

5	Установлено соответствие 3 типов личности с 3 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.	

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

**Занятие(-я):**

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

6.1.2. Особенности конфликта (структура, динамика конфликта). Типы конфликтных личностей.

6.1.3. Стратегии поведения в конфликте, типы конфликтных личностей.



### Задание №1

Перечислить виды конфликта.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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 межличностного 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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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	<p>Записаны 3 группы причин конфликта, двум из которых дана краткая характеристика:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей:<ul style="list-style-type: none"><li>• при завышенной самооценке критика воспринимается как оскорбление;</li><li>• при заниженной самооценке критика также чревата конфликтами, к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта;</li><li>• при неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить.</li></ul></li><li>2) Несоответствие социальных ролей. Несовместимость ролей, которые необходимо выполнять человеку в данный момент или различные представления индивидов о содержании одной и той же роли. Например, даже при хороших отношениях с родителями подростки не терпят их присутствия в компании своих сверстников.</li><li>3) Групповая дискриминация. Представляет деление на «своих» и «чужих», что приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и нападкам на них.</li><li>4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.</li></ol>
---	--

5	<p>Перечислены 4 группы причин конфликта каждой из которых дана краткая характеристика:</p> <p>1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• при завышенной самооценке критика воспринимается как оскорбление;</li> <li>• при заниженной самооценке критика также чревата конфликтами, к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта;</li> <li>• при неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить.</li> </ul> <p>2) Несоответствие социальных ролей. Несовместимость ролей, которые необходимо выполнять человеку в данный момент или различные представления индивидов о содержании одной и той же роли. Например, даже при хороших отношениях с родителями подростки не терпят их присутствия в компании своих сверстников.</p> <p>3) Групповая дискриминация. Представляет деление на «своих» и «чужих», что приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и нападкам на них.</p> <p>4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.</p>
---	---

### Задание №3

Перечислить стратегии поведения в конфликте.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 2 из 5 стратегий поведения в конфликте:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сотрудничество</li> <li>2. Соперничество</li> <li>3. Избегание</li> <li>4. Приспособление</li> <li>5. Компромисс</li> </ol>
4	<p>Перечислены 4 из 5 стратегий поведения в конфликте:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сотрудничество</li> <li>2. Соперничество</li> <li>3. Избегание</li> <li>4. Приспособление</li> <li>5. Компромисс</li> </ol>

5	<p>Перечислены 5 из 5 стратегий поведения в конфликте:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сотрудничество</li> <li>2. Соперничество</li> <li>3. Избегание</li> <li>4. Приспособление</li> <li>5. Компромисс</li> </ol>
---	--

**Дидактическая единица:** 2.3 применять стратегии поведения в конфликтной ситуации;

**Занятие(-я):**

6.1.3. 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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Применены в соответствии с вариантами 2 стратегии 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 увидев, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li> </ol>

4	<p>Применены в соответствии с вариантами 4 из 5 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации. Выбраны, записаны, но не аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации, напрмер:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li> <li>2.Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li> <li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li> <li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li> <li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li> </ol> <p>Наиболее подходящие стратегии поведения в данной конфликтной ситуации: компромисс, приспособление, избегание.</p>
5	<p>Применены в соответствии с вариантами 5 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации. Выбраны, записаны и аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации, например:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li> <li>2.Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li> <li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li> <li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li> <li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li> </ol> <p>Наиболее подходящие стратегии поведения в данной конфликтной ситуации:</p> <p>компромисс - для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком, необходимо найти решение взаимовыгодное для обеих сторон,</p> <p>приспособление - порой необходимо смириться с решением родителей, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком ,</p> <p>избегание - если у человека не хватает аргументов, чтобы обосновать свои действия и желания, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком , необходимо уйти от конфликтной ситуации</p>

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

<b>№ семестра</b>	<b>Вид промежуточной аттестации</b>
5	Зачет

<b>Зачет может быть выставлен автоматически по результатам текущих контролей</b>
Текущий контроль №1
Текущий контроль №2
Текущий контроль №3

**Метод и форма контроля:** Контрольная работа (Опрос)

**Вид контроля:** 8 заданий

**Дидактическая единица для контроля:**

1.1 взаимосвязь общения и деятельности;

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Сформулировать основные понятия дисциплины "Психология общения": "общение", "эмоции", "личность", "манипуляция", "конфликт".

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>
3	<p>Сформулированы 2 из 5 основных понятий дисциплины:</p> <p>Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.</p> <p>Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств.</p> <p>Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.</p> <p>Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.</p> <p>Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.</p>

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

**Дидактическая единица для контроля:**

1.2 цели, функции, виды и уровни общения;

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Перечислить и дать характеристику уровням общения в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 4 из 7 уровней общения без характеристики каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конвенциональный</li> <li>2. Примитивный уровни общения.</li> <li>3. Манипулятивный уровень общения.</li> <li>4. Деловой уровень общения.</li> <li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок)</li> <li>6. Игровой уровень общения.</li> <li>7. Духовный уровень общения.</li> </ol>
4	<p>Перечислены 4 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту</li> <li>2. Примитивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий .</li> <li>3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей.</li> <li>4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности.</li> <li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) - общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись.</li> <li>6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья.</li> <li>7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.</li> </ol>



5	<p>Перечислены 6-7 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту</li> <li>2. Примитивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий .</li> <li>3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей.</li> <li>4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности.</li> <li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись.</li> <li>6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья.</li> <li>7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.</li> </ol>
---	--

**Дидактическая единица для контроля:**

1.3 виды социальных взаимодействий;

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Перечислить типы социального взаимодействия в процессе общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	<p>Перечислены 2 из 4 типов взаимодействия в процессе общения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кооперация</li> <li>2. Согласие</li> <li>3. Конкуренция</li> <li>4. Конфликт</li> </ol>

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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Записан 1 из 3 механизмов межличностного восприятия. 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия
4	Записаны 2 из 3 механизмов межличностного восприятия. 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия
5	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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>

3	<p>Записаны 2 группы причин конфликта без характеристики:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей.</li> <li>2) Несоответствие социальных ролей.</li> <li>3) Групповая дискриминация.</li> <li>4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению.</li> </ol>
4	<p>Записаны 3 группы причин конфликта, двум из которых дана краткая характеристика:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей: <ul style="list-style-type: none"> <li>• при завышенной самооценке критика воспринимается как оскорбление;</li> <li>• при заниженной самооценке критика также чревата конфликтами, к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта;</li> <li>• при неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить.</li> </ul> </li> <li>2) Несоответствие социальных ролей. Несовместимость ролей, которые необходимо выполнять человеку в данный момент или различные представления индивидов о содержании одной и той же роли. Например, даже при хороших отношениях с родителями подростки не терпят их присутствия в компании своих сверстников.</li> <li>3) Групповая дискриминация. Представляет деление на «своих» и «чужих», что приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и нападкам на них.</li> <li>4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.</li> </ol>

5	<p>Перечислены 4 группы причин конфликта каждой из которых дана краткая характеристика:</p> <p>1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• при завышенной самооценке критика воспринимается как оскорбление;</li> <li>• при заниженной самооценке критика также чревата конфликтами, к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта;</li> <li>• при неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить.</li> </ul> <p>2) Несоответствие социальных ролей. Несовместимость ролей, которые необходимо выполнять человеку в данный момент или различные представления индивидов о содержании одной и той же роли. Например, даже при хороших отношениях с родителями подростки не терпят их присутствия в компании своих сверстников.</p> <p>3) Групповая дискриминация. Представляет деление на «своих» и «чужих», что приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и нападкам на них.</p> <p>4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.</p>
---	---

### **Дидактическая единица для контроля:**

2.1 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;

#### **Задание №1 (из текущего контроля)**

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от манипуляций.

#### **Способы манипуляции**

1. *Навязывание роли.*
2. *Вас делают «другом».*
3. *Доброжелатель.*
4. *«Дружим против общего врага».*
5. *Вас делают соратником по общему делу.*

#### **Способы защиты**

- А) Подумайте: «А мое ли это дело?»
- Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
- В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
- Г) *Не проявлять дружеского участия*
- Д) *Отказ от роли*

6. Туманные намеки.

7. Берет измором.

Е) «Заезженная пластинка».

Ж) Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом

<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>																
3	<p>Установлено соответствие 3 способов манипуляции и 3 способов защиты из 7 представленных: 1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е</p> <table border="0"><thead><tr><th data-bbox="311 510 805 548"><b>Способы манипуляции</b></th><th data-bbox="805 510 1375 548"><b>Способы защиты</b></th></tr></thead><tbody><tr><td data-bbox="311 548 805 604">1. Навязывание роли.</td><td data-bbox="805 548 1375 604">Отказ от роли</td></tr><tr><td data-bbox="311 604 805 705">2. Вас делают «другом».</td><td data-bbox="805 604 1375 705">Не проявлять дружеского участия</td></tr><tr><td data-bbox="311 705 805 851">3. Доброжелатель.</td><td data-bbox="805 705 1375 851">Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</td></tr><tr><td data-bbox="311 851 805 996">4. «Дружим против общего врага».</td><td data-bbox="805 851 1375 996">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td></tr><tr><td data-bbox="311 996 805 1097">5. Вас делают соратником по общему делу.</td><td data-bbox="805 996 1375 1097">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td></tr><tr><td data-bbox="311 1097 805 1198">6. Туманные намеки.</td><td data-bbox="805 1097 1375 1198">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td></tr><tr><td data-bbox="311 1198 805 1254">7. Берет измором.</td><td data-bbox="805 1198 1375 1254">«Заезженная пластинка».</td></tr></tbody></table>	<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>	1. Навязывание роли.	Отказ от роли	2. Вас делают «другом».	Не проявлять дружеского участия	3. Доброжелатель.	Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом	4. «Дружим против общего врага».	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»	5. Вас делают соратником по общему делу.	Подумайте: «А мое ли это дело?»	6. Туманные намеки.	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»	7. Берет измором.	«Заезженная пластинка».
<b>Способы манипуляции</b>	<b>Способы защиты</b>																
1. Навязывание роли.	Отказ от роли																
2. Вас делают «другом».	Не проявлять дружеского участия																
3. Доброжелатель.	Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом																
4. «Дружим против общего врага».	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»																
5. Вас делают соратником по общему делу.	Подумайте: «А мое ли это дело?»																
6. Туманные намеки.	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»																
7. Берет измором.	«Заезженная пластинка».																

4

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

**Способы манипуляции**

1. *Навязывание роли.*
2. *Вас делают «другом».*
3. *Доброжелатель.*
4. *«Дружим против общего врага».*
5. *Вас делают соратником по общему делу.*
6. *Туманные намеки.*
7. *Берет измором.*

**Способы защиты**

- А) Подумайте: «А мое ли это дело?»
- Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
- В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
- Г) *Не проявлять дружеского участия*
- Д) *Отказ от роли*
- Е) *«Заезженная пластинка».*
- Ж) *Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом*

5	<p>Установлено соответствие 7 способов манипуляции и 7 способов защиты из 7 представленных.</p> <p>1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p><b>Способы манипуляции</b></p> <p>1. <i>Навязывание роли.</i></p> <p>2. <i>Вас делают «другом».</i></p> <p>3. <i>Доброжелатель.</i></p> <p>4. <i>«Дружим против общего врага».</i></p> <p>5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></p> <p>6. <i>Туманные намеки.</i></p> <p>7. <i>Берет измором.</i></p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p><b>Способы защиты</b></p> <p>А) Подумайте: «А мое ли это дело?»</p> <p>Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</p> <p>В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</p> <p>Г) <i>Не проявлять дружеского участия</i></p> <p>Д) <i>Отказ от роли</i></p> <p>Е) <i>«Заезженная пластинка».</i></p> <p>Ж) <i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></p> </td> </tr> </table>	<p><b>Способы манипуляции</b></p> <p>1. <i>Навязывание роли.</i></p> <p>2. <i>Вас делают «другом».</i></p> <p>3. <i>Доброжелатель.</i></p> <p>4. <i>«Дружим против общего врага».</i></p> <p>5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></p> <p>6. <i>Туманные намеки.</i></p> <p>7. <i>Берет измором.</i></p>	<p><b>Способы защиты</b></p> <p>А) Подумайте: «А мое ли это дело?»</p> <p>Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</p> <p>В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</p> <p>Г) <i>Не проявлять дружеского участия</i></p> <p>Д) <i>Отказ от роли</i></p> <p>Е) <i>«Заезженная пластинка».</i></p> <p>Ж) <i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></p>
<p><b>Способы манипуляции</b></p> <p>1. <i>Навязывание роли.</i></p> <p>2. <i>Вас делают «другом».</i></p> <p>3. <i>Доброжелатель.</i></p> <p>4. <i>«Дружим против общего врага».</i></p> <p>5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></p> <p>6. <i>Туманные намеки.</i></p> <p>7. <i>Берет измором.</i></p>	<p><b>Способы защиты</b></p> <p>А) Подумайте: «А мое ли это дело?»</p> <p>Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</p> <p>В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</p> <p>Г) <i>Не проявлять дружеского участия</i></p> <p>Д) <i>Отказ от роли</i></p> <p>Е) <i>«Заезженная пластинка».</i></p> <p>Ж) <i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></p>		

**Дидактическая единица для контроля:**

2.2 использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;

**Задание №1 (из текущего контроля)**

Опишите ваши действия используя приемы саморегуляции поведения в предложенной ситуации: Вы поздно закончили накануне свою работу, устали и не подготовили, как обычно, план выступления на совещании о проделанной работе. До начала выступления осталось около 10 минут. Вы неплохо знаете тему, но боитесь того, что на качестве выступления может сказаться усталость. Как Вы поступите?

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>

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



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

**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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>

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

5	<p>Применены в соответствии с вариантами 5 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации. Выбраны, записаны и аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации, например:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приспособление - Маша останется дома.</li> <li>2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями.</li> <li>3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь).</li> <li>4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку.</li> <li>5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.</li> </ol> <p>Наиболее подходящие стратегии поведения в данной конфликтной ситуации:</p> <p>компромисс - для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком, необходимо найти решение взаимовыгодное для обеих сторон,</p> <p>приспособление - порой необходимо смириться с решением родителей, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком ,</p> <p>избегание - если у человека не хватает аргументов, чтобы обосновать свои действия и желания, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком , необходимо уйти от конфликтной ситуации</p>
---	---