

**Перечень теоретических и практических заданий к зачету
по ОГСЭ.05 Психология общения
(3 курс, 6 семестр 2023-2024 уч. г.)**

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Описательная часть: Контрольная работа содержит 2 теоретических задания и 1 практическое задание

Перечень теоретических заданий:

Задание №1

Раскрыть цель учебной дисциплины "Психология общения".

Оценка	Показатели оценки
3	Определены 2 из 5 параметров цели.
4	Определены 4 из 5 параметров цели.
5	Определены 5 из 5 параметров цели.

Задание №2

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

Оценка	Показатели оценки
3	Сформулированы 2 из 5 основных понятий дисциплины.
4	Сформулированы 4 из 5 основных понятий дисциплины.
5	Сформулированы 5 из 5 основных понятий дисциплины.

Задание №3

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

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

Задание №4

Перечислить функции общения.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 3 из 8 функций общения.
4	Перечислены 5-6 из 8 функций общения.
5	Перечислены 7- 8 функций общения.

Задание №5

Перечислить стороны общения и дать краткую характеристику каждой стороне.

Оценка	Показатели оценки
3	Дана характеристика 1 из 3 сторон общения, либо перечислены 3 стороны общения без характеристики.
4	Перечислены и даны краткие характеристики 2 из 3 сторон общения.
5	Перечислены и даны краткие характеристики 3 из 3 сторон общения.

Задание №6

Перечислить способы манипуляции с информацией.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 5 способов манипуляции с информацией.
4	Перечислены 4 из 5 способов манипуляции с информацией.
5	Перечислены 3 из 5 способов манипуляции с информацией.

Задание №7

Дать краткую характеристику способам манипуляции с информацией.

Оценка	Показатели оценки
3	Дана краткая характеристика 1 из 3 способов манипуляции с информацией.
4	Дана краткая характеристика 2 из 3 способов манипуляции с информацией.
5	Дана краткая характеристика 3 из 3 способов манипуляции с информацией.

Задание №8

Перечислить виды манипуляций.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 6 видов манипуляции.
4	Перечислены 4 из 6 видов манипуляции.
5	Перечислены 6 из 6 видов манипуляции.

Задание №9

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от манипуляций:

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

Оценка	Показатели оценки
3	Установлено соответствие 3 способов манипуляции и 3 способов защиты из 7 представленных.
4	Установлено соответствие 5 способов манипуляции и 5 способов защиты из 7 представленных.
5	Установлено соответствие 7 способов манипуляции и 7 способов защиты из 7 представленных.

Задание №10

Перечислить формы деловой коммуникации.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 3 из 8 форм деловой коммуникации.
4	Перечислены 6 из 8 форм деловой коммуникации.
5	Перечислены 8 из 8 форм деловой коммуникации.

Задание №11

Сформулировать определения терминам: этика, этикет и привести примеры.

Оценка	Показатели оценки
3	Сформулирован 1 из 2 представленных терминов, примеры не приведены.
4	Сформулирован 1 из 2 представленных терминов, приведены примеры.
5	Сформулировано 2 из 2 представленных терминов, приведены примеры.

Задание №12

Перечислить и дать определение методам изучения процесса общения.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены методы изучения процесса общения (не менее 4 из 5).
4	Перечислены методы изучения процесса общения (не менее 4 из 5) и даны определения перечисленным методам.
5	Перечислены методы изучения процесса общения (все 5) и даны определения перечисленным методам.

Задание №13

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

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 4 из 7 уровней общения без характеристики каждому из перечисленных уровней.
4	Перечислены 4 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.
5	Перечислены 6-7 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.

Задание №14

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

Оценка	Показатели оценки
3	Раскрыта классификация 1 из 3 представленных видов общения.
4	Раскрыта классификация 2 из 3 представленных видов общения
5	Раскрыта классификация всех 3 представленных видов общения.

Задание №15

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

Оценка	Показатели оценки
3	Сформулированы 2 из 4 представленных понятий.
4	Сформулированы 3 из 4 представленных понятий.
5	Сформулированы 4 из 4 представленных понятий.

Задание №16

Охарактеризовать основные стили социального взаимодействия (ритуальный, манипулятивный, гуманистический).

Оценка	Показатели оценки
3	Дана характеристика одному из трех стилей социального взаимодействия.
4	Дана характеристика двум из трех стилей социального взаимодействия.
5	Дана характеристика трем из трех стилей социального взаимодействия.

Задание №17

Дать определение интерактивной стороне общения, привести примеры.

Оценка	Показатели оценки
3	Дано неточное определение интерактивной стороне общения, примеры не приведены.
4	Дано точное определение интерактивной стороне общения, примеры не приведены.
5	Дано точное определение интерактивной стороне общения, приведены примеры.

Задание №18

Перечислить типы социального взаимодействия в процессе общения и дать их характеристику.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 4 типов социального взаимодействия в процессе общения и дана их характеристика.
4	Перечислены 3 из 4 типов социального взаимодействия в процессе общения и дана их характеристика.
5	Перечислены 4 из 4 типов социального взаимодействия в процессе общения и дана их характеристика.

Задание №19

Назвать к какой стороне общения относятся невербальные средства общения и объяснить:

1. Интерактивной стороной общения;
2. Перцептивной стороной общения;
3. Коммуникативной стороной общения.

Оценка	Показатели оценки
3	Указаны 2 стороны (одна из них верно) общения, допущены неточности в объяснении.
4	Указана 1 сторона общения (верно), допущены неточности в объяснении.
5	Указана 1 сторона общения (верно) и дано правильное объяснение.

Задание №20

Закончить предложение: Невербальное поведение личности...

1. создает образ партнера по общению;
2. выражает взаимоотношения партнеров по общению;
3. является индикатором актуальных психических состояний личности;
4. выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального общения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;
5. выступает в качестве показателя статусных отношений.

Оценка	Показатели оценки
3	Выбрано три соответствия из пяти, одно из которых верное.
4	Выбрано два соответствия из пяти, одно из которых верное.
5	Выбрано одно верное соответствие.

Задание №21

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

Оценка	Показатели оценки
3	Дана классификация и характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики.

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.
5	Дана классификация и характеристика 3 из 3 видов барьеров в общении.

Задание №22

Назвать самые распространенные сигналы лжи в речевой коммуникации и объяснить их причины.

Оценка	Показатели оценки
3	Названо два сигнала лжи в речевой коммуникации, дано неполное объяснение причин.
4	Названо более трех сигналов лжи в речевой коммуникации, дано полное объяснение причин.
5	Названо пять и более сигналов лжи в речевой коммуникации, дано полное объяснение причин.

Задание №23

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

Оценка	Показатели оценки
3	Сформулированы 2 из 4 представленных понятий.
4	Сформулированы 3 из 4 представленных понятий.
5	Сформулированы 4 из 4 представленных понятий.

Задание №24

Перечислить типы личности по типу темперамента.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 4 типов личности по типу темперамента.
4	Перечислены 3 из 4 типов личности по типу темперамента.
5	Перечислены 4 из 4 типов личности по типу темперамента.

Задание №25

Перечислить основные компоненты психологического портрета личности.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 6 компонентов психологического портрета личности.
4	Перечислены 4 из 6 компонентов психологического портрета личности.

5	Перечислены 6 из 6 компонентов психологического портрета личности.
---	--

Задание №26

Определить тип личности по типу темперамента по характерологическим особенностям:

1. Тип личности обладающий слабой нервной системой. Это означает, что такие люди с трудом переносят высокую нагрузку, быстро утомляются. У них чувствительная, ранимая психика. Соответствующие черты характера: тихий, сдержанный, замкнутый, медлительный, самоотверженный. Из всех четырех типов темперамента у них самая низкая самооценка. Очень преданные друзья. В дружбе и любви редко лидируют, подчиняются партнеру.

2. Тип личности относящийся к сильному неуравновешенному типу. Это означает, что люди данного типа темперамента могут выдерживать значительные психические нагрузки. Однако отличаются большой неустойчивостью и повышенной раздражительностью. Соответствующие черты характера: импульсивный, деятельный, упрямый, шумный, нетерпеливый. По природе общительны, легко идут на контакт. При этом, обожают лидировать и быть везде первыми.

3. Тип личности относящийся к сильному уравновешенному инертному типу темперамента. Инертность психических процессов означает, что таких людей тяжело вывести из равновесия. Но если его «завести», то быстро успокоить уже не получится. Правда, в основном, такие люди обладают ровным настроением и мало реагируют даже на сильные эмоциональные потрясения. Предпочитает ровные и спокойные отношения. Уживаются со всеми типами темперамента и постепенно идут вверх по карьерной лестнице.

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

Задание №27

Определить к какому типу психологической типологии Э. Берна, вы относите себя и объяснить причины.

Оценка	Показатели оценки
3	Определен тип личности психологической типологии Э. Берна, без объяснения причин.
4	Определено верное соотношение типа личности по психологической типологии Э. Берна, с неполным объяснением причин.
5	Определено верное соотношение типа личности по психологической типологии Э. Берна, с полным объяснением причин.

Задание №28

Перечислить виды конфликта.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 5 видов конфликта.
4	Перечислены 4 из 5 видов конфликта.
5	Перечислены 5 из 5 видов конфликта.

Задание №29

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

Оценка	Показатели оценки
3	Записаны 2 группы причин конфликта без характеристики.
4	Записаны 3 группы причин конфликта, двум из которых дана краткая характеристика.
5	Перечислены 4 группы причин конфликта каждой из которых дана краткая характеристика.

Перечень практических заданий:

Задание №1

Перечислить невербальные сигналы лжи у собеседника.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 3 и более невербальных сигналов, выдающих ложь у собеседника.
4	Перечислены более 4 невербальных сигналов, выдающих ложь у собеседника.
5	Перечислены более 5 невербальных сигналов, выдающих ложь у собеседника.

Задание №2

Перечислить механизмы межличностного восприятия.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислен 1 из 3 механизмов межличностного восприятия.
4	Перечислены 2 из 3 механизмов межличностного восприятия.
5	Перечислены 3 из 3 механизмов межличностного восприятия.

Задание №3

Объяснить что такое социальная дистанция и назвать на каком расстоянии она варьируется?

а) от 45-120 см.

б) от 400-750 см.

в) от 120 до 400 см.

Оценка	Показатели оценки
3	Названо два варианта социальной дистанции (один верно), допущены неточности в ее описании.
4	Назван верный вариант социальной дистанции, допущены неточности в ее описании.
5	Назван верный вариант социальной дистанции и дано точное ее описание.

Задание №4

Перечислить элементы успешного публичного выступления.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 3 из 9 элементов успешного публичного выступления.
4	Перечислены 7 из 9 элементов успешного публичного выступления.
5	Перечислены 9 из 9 элементов успешного публичного выступления.

Задание №5

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

Оценка	Показатели оценки
3	<ol style="list-style-type: none">1. Аргументы формулируются не четко.2. Аргументы не поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными.3. Источники информации не названы.4. После выступления на вопросы аудитории не даны четкие ответы.5. Выступающий допускает ошибки в культуре речи.

4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аргументы формулируются четко и ясно. 2. Аргументы поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными. 3. Источники информации названы. 4. После выступления на вопросы аудитории не даны четкие ответы. 5. Выступающий допускает ошибки в культуре речи
5	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аргументы формулируются четко и ясно. 2. Аргументы поддерживаются примерами, фактами, статистическими данными. 3. Источники информации названы. 4. После выступления на вопросы аудитории даны четкие ответы. 5. Выступающий демонстрирует культуру речи. 6. В выступлении присутствуют образность речи и чувство юмора.

Задание №6

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

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

Задание №7

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

Объясните ответ.

Оценка	Показатели оценки

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

Задание №8

Опишите ваши действия используя приемы саморегуляции поведения (естественные приемы, приемы связанные с управлением дыханием, управлением тонусом мышц) 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 мин. Вы неплохо знаете тему, но боитесь того, что на качестве выступления может сказаться усталость. Как Вы поступите?

Оценка	Показатели оценки
3	Описан 1 из приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации.
4	Описаны не менее 2 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации.
5	Описаны 3 приема саморегуляции поведения в предложенной ситуации.

Задание №9

Назвать самые эффективные приемы преодоления, разрешения конфликта?

Оценка	Показатели оценки
3	Названо не менее трех приемов преодоления, разрешения конфликта.
4	Названо более четырех приемов преодоления, разрешения конфликта.
5	Названо четыре и более приемов преодоления, разрешения конфликта.

Задание №10

Перечислить стратегии поведения в конфликте.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 5 стратегий поведения в конфликте.
4	Перечислены 4 из 5 стратегий поведения в конфликте.

5	Перечислены 5 из 5 стратегий поведения в конфликте.
---	---

Задание №11

Назвать основные критерии успешности социализации.

Оценка	Показатели оценки
3	Названо не менее одного критерия успешности социализации.
4	Названо не менее двух критериев успешности социализации.
5	Названы все основные критерии успешности социализации.

Задание №12

Применить 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!»). Выбрать наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации. Аргументируйте свой ответ.

Оценка	Показатели оценки
3	Применены в соответствии с вариантами 2 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации.
4	Применены в соответствии с вариантами 4 из 5 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации, не аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации.
5	Применены в соответствии с вариантами 5 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации и аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации.