

**Перечень теоретических и практических заданий к
дифференцированному зачету
по ОГСЭ.03 Психология общения
(4 курс, 7 семестр 2025-2026 уч. г.)**

Форма контроля: Письменный опрос (Опрос)

Описательная часть: По выбору выполнить 1 теоретическое задание и 1 практическое задание

Перечень теоретических заданий:

Задание №1

Сформулировать основные понятия дисциплины "общение", "личность", "конфликт".

Оценка	Показатели оценки
3	Сформулировано 1 из 3 основных понятий дисциплины.
4	Сформулированы 2 из 3 основных понятий дисциплины.
5	Сформулированы 3 из 3 основных понятий дисциплины.

Задание №2

Перечислить основные и дополнительные методы изучения процесса общения.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 4 методов изучения процесса общения.
4	Перечислены 3 из 4 методов изучения процесса общения.
5	Перечислены 4 из 4 методов изучения процесса общения.

Задание №3

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 верbalного 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 №4

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 №5

Перечислить элементы успешного публичного выступления.

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

Задание №6

Объяснить причины необходимости соблюдать правила делового этикета.

Оценка	Показатели оценки
3	Названы 2 причины соблюдения правил делового этикета с объяснением.
4	Названы 3 и более причин соблюдения правил делового этикета с объяснением.
5	Названы 4 и более причин соблюдения правил делового этикета с объяснением.

Задание №7

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 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации, не аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации.
5	Применены в соответствии с вариантами 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации и аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации.

Задание №8

Дать определение термину толерантность с выделением видовых отличий.

Оценка	Показатели оценки
3	Дано неточное определение термина, видовые отличия не определены.
4	Дано правильное определение термина, видовые отличия не определены.
5	Дано правильное определение термина, видовые отличия определены.

Задание №9

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

Задание №10

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 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.

Задание №11

Проанализировать полученные результаты тестирования и объяснить значение коммуникативных и организаторских способностей для профессиональном развитии личности.

Оценка	Показатели оценки
3	Проведен анализ тестирования, не дано объяснение значению коммуникативных и организаторских способностей для профессионального развития личности.
4	Проведен анализ тестирования, частично дано объяснение значению коммуникативных и организаторских способностей для профессионального развития личности.

5	Проведен анализ тестирования, дано объяснение значению коммуникативных и организаторских способностей для профессионального развития личности.
---	--

Задание №12

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 №13

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 №14

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 №15

Перечислить механизмы межличностного восприятия.

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

Задание №16

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 все параметры цели.

Задание №17

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

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 3-4 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСП).
4	Перечислены 5 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСП).
5	Перечислены 6-7 из 7 качеств личности, необходимые специалисту по выбранной специальности (ИСП)

Перечень практических заданий:

Задание №1

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 №2

Установите соответствие 4 барьеров взаимодействия и 4 причин их возникновения.

Барьеры взаимодействия

1. Мотивационный барьер
2. Барьер стилей общения
3. Барьер некомпетентности
4. Этический барьер

Причины возникновения

- А) Возникает, если один из партнеров совсем не разбирается в теме разговора.
- Б) Возникает тогда, когда взаимодействию с партнером мешает его нравственная позиция.
- В) Возникает, если у партнеров разные причины вступления в контакт.
- Г) Возникает тогда, когда взаимодействию партнеров мешает манера общения, которая зависит от характера, темперамента, мировоззрения и формируется под влиянием воспитания.

Оценка	Показатели оценки
3	Установлено соответствие 2 барьеров взаимодействия с 2 причинами их возникновения.
4	Установлено соответствие 3 барьеров взаимодействия с 3 причинами их возникновения.
5	Установлено соответствие 4 барьеров взаимодействия с 4 причинами их возникновения.

Задание №3

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 типа личности по типу темперамента из 4.

Задание №4

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.
4	Определены 2 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке.
5	Определены 3 типа личности по типу темперамента, в представленном порядке.

Задание №5

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

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

Задание №6

Сформулировать понятие: темперамент с выделением видовых отличий.

Оценка	Показатели оценки
3	Представленное понятие сформулировано верно, видовые отличия не определены.
4	Представленное понятие сформулировано верно, видовые отличия определены частично.
5	Представленное понятие сформулировано верно, видовые отличия определены.

Задание №7

Дать определение коммуникативной стороне общения, привести примеры.

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

Задание №8

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 №9

Выделить преимущества и недостатки типов социального взаимодействия в процессе общения и объяснить их.

Оценка	Показатели оценки
3	Выделено два и более преимущества и недостатка типов социального взаимодействия в процессе общения без их объяснения.
4	Выделено два и более преимущества и недостатка типов социального взаимодействия в процессе общения с объяснением.
5	Выделено три и более преимущества и недостатка типов социального взаимодействия в процессе общения с объяснением.

Задание №10

Определить типы конфликтных личностей по описанию:

Тип конфликтной личности	Поведенческие характеристики
	Хочет быть в центре внимания. Любит хорошо выглядеть в глазах других. Его отношение к

	<p>людям определяется тем, как они к нему относятся. Ему легко даются поверхностные конфликты, любуется своими страданиями и стойкостью. Хорошо приспосабливается к различным ситуациям. Рациональное поведение выражено слабо. Налицо поведение эмоциональное. Планирование своей деятельности осуществляется ситуативно и слабо воплощается в жизнь. Кропотливой, систематической работы избегает. Не уходит от конфликтов, в ситуации конфликтного взаимодействия чувствует себя неплохо</p>
	<p>Подозителен. Обладает завышенной самооценкой. Постоянно требует подтверждения собственной значимости. Часто не учитывает изменения ситуации и обстоятельств. Прямолинеен и не гибок. С большим трудом принимает точку зрения окружающих, не очень считается с их мнением. Почтение со стороны окружающих воспринимается как должное. Выражение недоброжелательства со стороны окружающих воспринимает как обиду. Мало критичен по отношению к своим поступкам.</p> <p>Болезненно обидчив, повышенено чувствителен по отношению к мнимым или действительным несправедливостям.</p>
	<p>Импульсивен, недостаточно контролирует себя. Поведение такого человека плохо предсказуемо. Ведет себя вызывающе, агрессивно. Часто в запале не обращает внимания на общепринятые нормы общения. Характерен высокий уровень притязаний. Несамокритичен. Во многих неудачах, неприятностях склонен обвинять других. Не может грамотно планировать свою деятельность или последовательно претворять планы в жизнь. Недостаточно развита способность соотносить свои поступки с целями и обстоятельствами. Из прошлого опыта (даже горького) извлекает мало уроков.</p>
	<p>Скрупулезно относится к работе. Предъявляет повышенные требования к себе. Предъявляет повышенные требования к окружающим, причем делает это так, что людям, с которыми он работает, кажется, что он придирается. Обладает повышенной тревожностью. Чрезмерно чувствителен к деталям. Склонен придавать излишнее значение</p>

замечаниям окружающих.

Иногда вдруг разрывает отношения с друзьями, знакомыми потому, что ему кажется, что его обидели. Страдает от себя сам, переживает свои просчеты, неудачи, подчас расплачивается за них даже болезнями (бессонницей, головными болями и т.п.). Сдержан во внешних, особенно эмоциональных, проявлениях. Слабо чувствует реальные взаимоотношения в группе.

	<p>Неустойчив в оценках и мнениях. Обладает легкой внушаемостью.</p> <p>Внутренне противоречив. Характерна некоторая непоследовательность поведения.</p> <p>Ориентируется на сиюминутный успех в ситуациях. Недостаточно хорошо видит перспективу. Зависит от мнения окружающих. Излишне стремится к компромиссу. Не обладает достаточной силой воли.</p> <p>Не задумывается глубоко над последствиями своих поступков и причинами поступков окружающих</p>
--	---

Оценка	Показатели оценки
3	Определены два типа конфликтных личностей по описанию.
4	Определены три типа конфликтных личностей по описанию.
5	Определены пять типов конфликтных личностей по описанию.

Задание №11

Составить свод правил будущего специалиста.

Оценка	Показатели оценки

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

Задание №12

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

- а) личностные качества специалиста;
- б) профессиональные компетенции специалиста;
- в) этические нормы;
- г) правила профессионального поведения.

Креативность приветствуется.

Оценка	Показатели оценки
3	Составлен план развития человека как специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 2 пунктов.
4	Составлен план развития человека как специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 3-4 пунктов.
5	Составлен план развития человека как специалиста. Отображены 4 показателя. В каждом показателе не менее 5 пунктов.

Задание №13

Объяснить определение конфликта с определением родового понятия и видовых отличий.

Оценка	Показатели оценки
3	Определение конфликта дано без объяснения родового понятия и видовых отличий.
4	Определение конфликта дано с неточным объяснением родового понятия и видовых отличий.
5	Определение конфликта дано с объяснением родового понятия и видовых отличий.

Задание №14

Перечислить виды конфликта.

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

Задание №15

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

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

Задание №16

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 №17

Перечислить основные правила, необходимые для организации работы в команде.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2-3 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде.
4	Перечислены 4-5 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде.
5	Перечислены все основные правила, необходимые для организации работы в команде.

Задание №18

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 3 из 3 представленных видов общения.

Задание №19

Перечислить задачи, решаемые на начальном этапе беседы.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2-3 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы.
4	Перечислены 2-3 задачи из 5, решаемые на начальном этапе беседы.
5	Перечислены все задачи, решаемые на начальном этапе беседы.

Задание №20

Дать характеристику следующим видам слушания: рефлексивное, нерефлексивное, эмпатическое.

Оценка	Показатели оценки
3	Дана характеристика 1 виду слушания из 3.
4	Дана характеристика 2 видам слушания из 3.
5	Дана характеристика всем видам слушания.

Задание №21

Дать характеристику следующим техникам активного слушания: выяснение, перефразирование, резюмирование.

Оценка	Показатели оценки
3	Дана характеристика 1 технике активного слушания из 3.
4	Даны характеристики 2 техникам активного слушания из 3.
5	Даны характеристики 3 техникам активного слушания из 3.

Задание №22

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

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

Оценка	Показатели оценки
3	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 №23

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 №24

Сформулировать основные понятия: человек, индивид, индивидуальность, личность, социализация, с выделением родового понятия и видовых отличий.

Оценка	Показатели оценки
3	Сформулированы 2 из 4 представленных понятий, родовые понятия и видовые отличия выделены неполно.
4	Сформулированы 3 из 4 представленных понятий, родовые понятия и видовые отличия выделены частично.
5	Сформулированы 4 из 4 представленных понятий, родовые понятия и видовые отличия выделены верно.

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

Перечислите этапы проведения деловых переговоров.

Оценка	Показатели оценки
3	Обозначен 1 этап проведения деловых переговоров из 3.
4	Обозначены 2 этапа проведения деловых переговоров из 3.
5	Обозначены 3 этапа проведения деловых переговоров из 3.

Задание №27

Перечислите 5 навыков, необходимых для эффективного ведения деловых переговоров.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 3 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров.
4	Перечислены 4 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров.
5	Перечислены 5 из 5 необходимых навыков для эффективного ведения деловых переговоров.