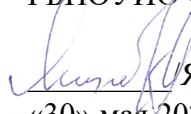




Министерство образования Иркутской области  
Государственное бюджетное профессиональное  
образовательное учреждение Иркутской области  
«Иркутский авиационный техникум»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор  
ГБНОУИО «ИАТ»

 Якубовский А.Н.  
«30» мая 2024 г.

## **ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

СГ.07 Психология общения

специальности

09.02.01 Компьютерные системы и комплексы

Иркутск, 2024

Рассмотрена  
цикловой комиссией  
СГ протокол №6 от 07.02.2023  
г.

№	Разработчик ФИО
1	Крутская Наталья Александровна

## 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:

СГ.00 Социально-гуманитарный цикл.

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

Результаты освоения дисциплины	№ результата	Формируемый результат
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

<p>Личностные результаты реализации программы воспитания</p>	<p>4.1</p>	<p>Проявляющий активную гражданскую позицию на основе уважения закона и правопорядка, прав и свобод сограждан, уважения к историческому и культурному наследию России. Осознанно и деятельно выражающий неприятие дискриминации в обществе по социальным, национальным, религиозным признакам; экстремизма, терроризма, коррупции, антигосударственной деятельности. Обладающий опытом гражданской социально значимой деятельности (в студенческом самоуправлении, добровольчестве, экологических, природоохранных, военно-патриотических и др. объединениях, акциях, программах). Принимающий роль избирателя и участника общественных отношений, связанных с взаимодействием с народными избранниками</p>
	<p>4.2</p>	<p>Демонстрирующий приверженность традиционным духовно-нравственным ценностям, культуре народов России, принципам честности, порядочности, открытости. Действующий и оценивающий свое поведение и поступки, поведение и поступки других людей с позиций традиционных российских духовно-нравственных, социокультурных ценностей и норм с учетом осознания последствий поступков. Готовый к деловому взаимодействию и неформальному общению с представителями разных народов, национальностей, вероисповеданий, отличающий их от участников групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие социально опасного поведения окружающих и предупреждающий его. Проявляющий уважение к людям старшего поколения, готовность к участию в социальной поддержке нуждающихся в ней</p>

4.3	Осознающий и деятельно выражающий приоритетную ценность каждой человеческой жизни, уважающий достоинство личности каждого человека, собственную и чужую уникальность, свободу мировоззренческого выбора, самоопределения. Проявляющий бережливое и чуткое отношение к религиозной принадлежности каждого человека, предупредительный в отношении выражения прав и законных интересов других людей
4.4	Проявляющий и демонстрирующий уважение законных интересов и прав представителей различных этнокультурных, социальных, конфессиональных групп в российском обществе; национального достоинства, религиозных убеждений с учётом соблюдения необходимости обеспечения конституционных прав и свобод граждан. Понимающий и деятельно выражающий ценность межрелигиозного и межнационального согласия людей, граждан, народов в России. Выражающий сопричастность к преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства, включенный в общественные инициативы, направленные на их сохранение
4.5	Принимающий российские традиционные семейные ценности. Ориентированный на создание устойчивой многодетной семьи, понимание брака как союза мужчины и женщины для создания семьи, рождения и воспитания детей, неприятия насилия в семье, ухода от родительской ответственности, отказа от отношений со своими детьми и их финансового содержания

#### 1.4. Формируемые компетенции:

ОК.2 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК.3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере,

использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях

ОК.4 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде

ОК.5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста

ОК.6 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения

ОК.7 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях

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

### 2.1 Текущий контроль (ТК) № 1 (45 минут)

**Тема занятия:** 2.2.2. Методы развития коммуникативных способностей.

**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. Общие представления о дисциплине "Психология общения": назначение, основные понятия. Роль общения в профессиональной деятельности человека.

1.1.2. Методы психологии общения (эксперимент, наблюдение, беседа).

**Задание №1 (5 минут)**

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Сформулированы 3 из 3 основных понятий дисциплины.
4	Сформулированы 2 из 3 основных понятий дисциплины.
3	Сформулировано 1 из 3 основных понятий дисциплины.

**Задание №2 (5 минут)**

Перечислить основные и дополнительные методы изучения процесса общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Перечислены 2 из 4 методов изучения процесса общения.
4	Перечислены 3 из 4 методов изучения процесса общения.
3	Перечислены 2 из 4 методов изучения процесса общения.

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

**Занятие(-я):**

1.1.1. Общие представления о дисциплине "Психология общения": назначение, основные понятия. Роль общения в профессиональной деятельности человека.

1.1.2. Методы психологии общения (эксперимент, наблюдение, беседа).

**Задание №1 (10 минут)**

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

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

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

### Задание №2 (10 минут)

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	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.
3	Проведен анализ тестирования, не дано объяснение значению коммуникативных и организаторских способностей для профессионального развития личности.

**Дидактическая единица:** 1.3 виды социальных взаимодействий

**Занятие(-я):**

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

2.1.2. Основные уровни общения.

2.1.4. Коммуникативный практикум: тестирование на выявление оценки коммуникативных и организаторских способностей.

2.2.1. Виды, правила и техники слушания.

### Задание №1 (5 минут)

Раскрыть цель учебной дисциплины "Психология общения".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Определены все параметры цели.
4	Определены 4 из 5 параметров цели.
3	Определены 2 из 5 параметров цели.



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

**Занятие(-я):**

1.1.3. Социально-психологическая игра "Кораблекрушение".

2.1.3. Тренинг "общаться-это просто".

2.1.4. Коммуникативный практикум: тестирование на выявление оценки коммуникативных и организаторских способностей.

2.1.5. Коммуникативный практикум: тестирование на выявление оценки коммуникативных и организаторских способностей.

**Задание №1 (10 минут)**

Перечислить основные правила, необходимые для организации работы в команде.

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

**2.2 Текущий контроль (ТК) № 2 (35 минут)**

**Тема занятия:** 3.1.4. Перцептивная сторона общения. Механизмы и эффекты межличностного восприятия.

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

**Вид контроля:** Письменная контрольная работа

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

**Занятие(-я):**

3.1.1. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения). Невербальная коммуникация (способы невербального общения). Барьеры в общении.

3.1.2. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения). Типы взаимодействия: кооперация и конкуренция.

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

**Задание №1 (10 минут)**

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.

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

### **Задание №2 (10 минут)**

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

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

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

### **Занятие(-я):**

2.2.3. Деловая игра "Активное слушание".

### **Задание №1 (15 минут)**

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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	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.
3	Установлено соответствие 7 способов манипуляции и 7 способов защиты из 7 представленных.

### 2.3 Текущий контроль (ТК) № 3 (35 минут)

**Тема занятия:** 6.1.3. Деловой этикет в профессиональной деятельности.

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

**Вид контроля:** Письменная контрольная работа

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

**Занятие(-я):**

5.1.1. Конфликт, как особая форма взаимодействия (определение конфликта, классификация, причины). Особенности конфликта (структура). Типы конфликтных личностей.

5.1.2. Типы конфликтных личностей.

**Задание №1 (15 минут)**

Определить типы конфликтных личностей по описанию:

<b>Тип конфликтной личности</b>	<b>Поведенческие характеристики</b>
	Хочет быть в центре внимания. Любит хорошо выглядеть в глазах других. Его отношение к людям определяется тем, как они к нему относятся. Ему легко даются поверхностные конфликты, любит свои страдания 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>Подозрителен. 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, повышено 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.</p>

	<p>Чрезмерно чувствителен к деталям. Склонен придавать излишнее значение 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 расплывается за них даже болезнями (бессонницей, головными болями и т.п.). Сдержан во внешних, особенно эмоциональных, проявлениях. Слабо чувствует реальные взаимоотношения в группе.</p>
	<p>Неустойчив в оценках и мнениях. Обладает легкой внушаемостью. Внутренне противоречив. Характерна некоторая непоследовательность поведения. Ориентируется на сиюминутный успех в ситуациях. Недостаточно хорошо видит перспективу. Зависит от мнения окружающих. Излишне стремится к компромиссу. Не обладает достаточной силой воли. Не задумывается глубоко над последствиями своих поступков и причинами поступков окружающих</p>
<b>Оценка</b>	<b>Показатели оценки</b>
5	Определены пять типов конфликтных личностей по описанию.
4	Определены три типа конфликтных личностей по описанию.
3	Определены два типа конфликтных личностей по описанию.

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

**Занятие(-я):**

5.1.3. Стратегии (способы) поведения в конфликте.

5.1.4. Мое поведение в конфликте. Могу ли я быть толерантным.

**Задание №1 (10 минут)**

Объяснить определение конфликта с определением родового понятия и видовых отличий.

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

### **Задание №2 (10 минут)**

Перечислить виды конфликта.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Перечислены 5 видов конфликта.
4	Перечислены 4 из 5 видов конфликта.
3	Перечислены 2 из 5 видов конфликта.

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

№ семестра	Вид промежуточной аттестации
6	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:** По выбору выполнить 1 теоретическое задание и 1 практическое задание

**Дидактическая единица для контроля:**

1.1 взаимосвязь общения и деятельности

**Задание №1 (из текущего контроля) (5 минут)**

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Сформулированы 3 из 3 основных понятий дисциплины.
4	Сформулированы 2 из 3 основных понятий дисциплины.
3	Сформулировано 1 из 3 основных понятий дисциплины.

**Задание №2 (из текущего контроля) (5 минут)**

Перечислить основные и дополнительные методы изучения процесса общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Перечислены 2 из 4 методов изучения процесса общения.
4	Перечислены 3 из 4 методов изучения процесса общения.
3	Перечислены 2 из 4 методов изучения процесса общения.

**Задание №3 (15 минут)**

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Сформулированы 4 из 4 представленных понятий.
4	Сформулированы 3 из 4 представленных понятий.
3	Сформулированы 2 из 4 представленных понятий.

#### **Задание №4 (15 минут)**

Что предполагает ассертивный способ поведения человека? Приведите примеры.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Дано полное определение ассертивного способа поведения человека. Приведены примеры.
4	Дано неполное определение ассертивного способа поведения человека. Приведены примеры.
3	Дано неполное определение ассертивности, примеры приведены неточно.

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

2.1 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности

#### **Задание №1 (из текущего контроля) (10 минут)**

Перечислить основные правила, необходимые для организации работы в команде.

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

#### **Задание №2 (15 минут)**

Перечислить основные правила, необходимые для организации работы в команде.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Перечислены 6 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде.



4	Перечислены 4-5 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде.
3	Перечислены 2-3 из 6 основных правил, необходимых для организации работы в команде.

### Дидактическая единица для контроля:

2.2 использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения

### Задание №1 (из текущего контроля) (15 минут)

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.*

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	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.
3	Установлено соответствие 7 способов манипуляции и 7 способов защиты из 7 представленных.

### Задание №2 (15 минут)

Проанализируйте по приведенным примерам влияние на слушателя одновременно слов и жестов.

Какие выводы можно сделать в описанных ситуациях?

Как вы считаете, на какую, информацию надо полагаться в случае явного расхождения вербальной и невербальной информации?

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Ответ дан, верно.
4	Ответ дан, имеются замечания.
3	Ответ дан. обоснование не представлено.

### **Задание №3 (15 минут)**

Решите ситуацию, применяя тактики ведения деловых переговоров.

На деловых переговорах ваш партнер не согласен с условиями договора, которые предлагает ваша фирма. Для вашей фирмы это важный партнер.

Найдите решение, сложившейся ситуации, учитывая тактику ведения деловых переговоров.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Ответ дан, верно. Продемонстрированы различные тактики. Представлено решение.
4	Ответ дан, верно. Продемонстрированы различные тактики, но не все, используемые в деловых переговорах.
3	Ответ дан, верно. Продемонстрированы одна тактика.

### **Задание №4 (15 минут)**

Решите ситуацию, применяя различные техники, используемые в деловой беседе.

Ваш партнер сомневается в возможностях вашей фирмы по организации предстоящей пресс-конференции. Примените технику использования авторитета для решения ситуации.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Ответ дан, верно. Продемонстрированы различные техники, используемые в деловой беседе.
4	пОтвет дан, верно. Продемонстрированы различные техники, но не все, используемые в деловой беседе.
3	пОтвет дан, верно. Продемонстрированы одна техника, используемая в деловой беседе.

### **Задание №5 (15 минут)**

Решите ситуации, применяя различные техники, используемые в деловой беседе.

Ваша организация не укладывается в установленные сроки по доставке товара деловому партнеру, с которым вы работаете на протяжении длительного времени. Используя технику отсрочки, решите ситуацию.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Ответ дан, верно. Продемонстрированы различные техники, используемые в деловой беседе.
4	Ответ дан, верно. Продемонстрированы различные техники, но не все, используемые в деловой беседе.
3	Ответ дан, верно. Продемонстрированы одна техника, используемая в деловой беседе.

### **Задание №6 (15 минут)**

Ответить на вопросы:

1. Проанализировать значение для человека вербального и невербального общения. Последствия рассогласования указанных видов общения.
2. Составить схему коммуникативного процесса.
3. Проанализировать феномен педагогического общения по данной схеме.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Ответ дан на все 3 вопроса.
4	Ответ дан на 2 из 3 вопросов.
3	Ответ дан на 1 из 3 вопросов.

### **Задание №7 (15 минут)**

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Перечислены семь уровней общения. Определены верно все уровни общения в зависимости от предложенных ситуаций.
4	Перечислены семь уровней общения. Определены верно два уровня общения в зависимости от предложенных ситуаций.
3	Перечислены пять уровней общения. Определен верно один уровень общения в зависимости от предложенных ситуаций.

### **Задание №8 (15 минут)**

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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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.
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.
3	Применены в соответствии с вариантами 5 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации и аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации.

**Дидактическая единица для контроля:**

2.3 применять стратегии поведения в конфликтной ситуации

**Задание №1 (из текущего контроля) (10 минут)**

Объяснить определение конфликта с определением родового понятия и видовых отличий.

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

**Задание №2 (из текущего контроля) (10 минут)**

Перечислить виды конфликта.

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

5	Перечислены 5 видов конфликта.
4	Перечислены 4 из 5 видов конфликта.
3	Перечислены 2 из 5 видов конфликта.

### Задание №3 (25 минут)

Проанализируйте конфликтную ситуацию в системе «ученик – ученик».  
Федор тихий, стеснительный и застенчивый мальчик. Физически он слабый, носит очки. В классе у него друзей нет. Более того, класс настроен к нему очень враждебно. Дети всячески норовят обидеть и оскорбить его. Они не принимают Федора в свои игры. Прячут и отнимают его вещи. Жестоко подшучивают над его внешним видом и неловкостью. Однажды, когда он возвращался домой, они заманили Федора на задний двор школы и начали толкать и избивать его. О случившемся узнал школьный психолог. Каковы его дальнейшие действия?

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Ответ дан, верно. Конфликтная ситуация определена, верно.
4	Ответ дан, верно. Представлено обоснование. Имеются замечания.
3	Ответ дан, верно. Обоснование не представлено.

### Задание №4 (25 минут)

Проанализируйте конфликтную ситуацию в системе «ученик – ученик».  
В конце урока Никита, ученик 6 класса, заметил, что у него из портфеля пропало 100 рублей. Ему показалось, что это сделал Илья, поскольку на перемене Илья был в классе один. Никита подошел к учителю и громко сказал, что у него случилась пропажа. Илья стал оправдываться и говорить, что ничего не знает и ничего не брал. Никита продолжал настаивать на своем и говорить, что Илья уже давно занимается воровством, плохо относится к нему и постоянно делает различные гадости.

Каковы должны быть действия учителя?

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Ответ дан, верно. Конфликтная ситуация определена, верно.
4	Ответ дан, верно. Представлено обоснование. Имеются замечания.
3	Ответ дан, верно. Обоснование не представлено.

### Задание №5 (25 минут)

Проанализируйте конфликтную ситуацию в системе «ученик – ученик».

В 6 классе шел урок физкультуры. В конце занятия учитель Анатолий Петрович разрешил ребятам десять минут поиграть в футбол. Дети с большим энтузиазмом начали игру. Никто не хотел уступать. Коля, играющий на позиции защитника, решил отнять мяч у нападающего Толи. Не рассчитав свои силы, он сильно налетел на него и жестко попал Толе в ногу. Толя упал и ему стало обидно. Поднявшись на ноги и сильно хромя, он подошел к Коле и со всей силы ударил его кулаком в грудь. Коля почувствовал несправедливость и ответил. Завязалась драка. Увидев случившееся, Анатолий Петрович бросился разнимать ребят.

Какие должны быть его действия, чтобы разрешить данный конфликт?

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Ответ дан, верно. Конфликтная ситуация определена, верно.
4	Ответ дан, верно. Представлено обоснование. Имеются замечания.
3	Ответ дан, верно. Обоснование не представлено.

#### **Задание №6 (15 минут)**

В ответ на критику со стороны подчиненного, прозвучавшую на служебном совещании, начальник начал придирается к нему по мелочам и усилил контроль за его служебной деятельностью.

Вопрос: В чем причина конфликта? Определите конфликтную ситуацию.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Ответ дан, верно. Конфликтная ситуация определена, верно.
4	Ответ дан, верно. Конфликтная ситуация определена. Имеются замечания.
3	Ответ дан, верно. Конфликтная ситуация не определена.

#### **Задание №7 (15 минут)**

Одна сотрудница высказывает другой претензии по поводу многочисленных и часто повторяющихся ошибок в работе. Вторая сотрудница принимает высказываемые претензии за оскорбление. Между ними возникает конфликт.

Вопрос: В чем причина конфликта? Определите конфликтную ситуацию.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Ответ дан, верно. Конфликтная ситуация определена, верно.

4	Ответ дан, верно. Конфликтная ситуация определена. Имеются замечания.
3	Ответ дан. Конфликтная ситуация не определена.

### Задание №8 (15 минут)

Вы – начальник отдела. В отделе напряженная обстановка, срываются сроки выполнения работ. Не хватает сотрудников. Выезжая в командировку, вы случайно встречаете свою подчиненную – молодую женщину, которая уже две недели находится на больничном. Но вы находите ее в полном здравии. Она кого-то с нетерпением встречает в аэропорту.

Вопрос: Как вы поступите в этом случае? Объясните свое поведение.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Ответ дан, верно. Представлено обоснование.
4	Ответ дан, верно. Представлено обоснование. Имеются замечания.
3	Ответ дан, верно. Обоснование не представлено.

### Задание №9 (15 минут)

Назовите три из пяти основных стратегий поведения в конфликте. Приведены примеры.

Вы недавно назначены менеджером по кадрам. Вы еще плохо знаете сотрудников фирмы, сотрудники еще не знают вас в лицо. Вы идете на совещание к генеральному директору. Проходите мимо курительной комнаты и замечаете двух сотрудников, которые курят и о чем-то оживленно беседуют. Возвращаясь с совещания, которое длилось один час, вы опять видите тех же сотрудников в курилке за беседой.

Вопрос: Как бы вы поступили в данной ситуации? Объясните свое поведение.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Ответ дан, верно. Представлено обоснование.
4	Ответ дан, верно. Представлено обоснование. Имеются замечания.
3	Ответ дан, верно. Обоснование не представлено.

### Задание №10 (15 минут)

Назовите пять основных стратегий поведения в конфликте.

---

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Названы пять основных стратегий поведения в конфликте. Приведены примеры.
4	Назовите четыре из пяти основных стратегий поведения в конфликте. Приведены примеры.
3	Назовите три из пяти основных стратегий поведения в конфликте. Приведены примеры.

### **Задание №11 (15 минут)**

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

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

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

1.2 цели, функции, виды и уровни общения

### **Задание №1 (из текущего контроля) (10 минут)**

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

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

### **Задание №2 (из текущего контроля) (10 минут)**

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



<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	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.
3	Проведен анализ тестирования, не дано объяснение значению коммуникативных и организаторских способностей для профессионального развития личности.

### **Задание №3 (15 минут)**

Каким образом можно распознать эго-состояния Родителя, Взрослого, Ребенка?  
Приведите примеры.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Перечислены все составляющие процесса общения, по которым можно распознать эго - состояния. Пример приведен.
4	Перечислено большинство составляющих процесса общения, по которым можно распознать эго - состояния. Пример приведен.
3	Перечислены не все составляющие процесса общения по которым можно распознать эго - состояния. Пример не приведен.

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

1.3 виды социальных взаимодействий

### **Задание №1 (из текущего контроля) (5 минут)**

Раскрыть цель учебной дисциплины "Психология общения".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Определены все параметры цели.
4	Определены 4 из 5 параметров цели.
3	Определены 2 из 5 параметров цели.

### **Задание №2 (10 минут)**

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.

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

### **Задание №3 (15 минут)**

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

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

### **Задание №4 (15 минут)**

Перечислить элементы успешного публичного выступления.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Перечислены 9 из 9 элементов успешного публичного выступления.
4	Перечислены 7 из 9 элементов успешного публичного выступления.
3	Перечислены 3 из 9 элементов успешного публичного выступления.

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

1.5 источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов

### **Задание №1 (из текущего контроля) (15 минут)**

Определить типы конфликтных личностей по описанию:

<b>Тип конфликтной личности</b>	<b>Поведенческие характеристики</b>
---------------------------------	-------------------------------------

	<p>Хочет быть в центре внимания. Любит хорошо выглядеть в глазах других. Его отношение к людям определяется тем, как они к нему относятся. Ему легко даются поверхностные конфликты, любит свои страдания 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>Подозрителен. 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. Болезненно обидчив, повышено 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</p>

	<p>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 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 расплывается за них даже болезнями (бессонницей, головными болями и т.п.). Сдержан во внешних, особенно эмоциональных, проявлениях. Слабо чувствует реальные взаимоотношения в группе.</p>
	<p>Неустойчив в оценках и мнениях. Обладает легкой внушаемостью. Внутренне противоречив. Характерна некоторая непоследовательность поведения. Ориентируется на сиюминутный успех в ситуациях. Недостаточно хорошо видит перспективу. Зависит от мнения окружающих. Излишне стремится к компромиссу. Не обладает достаточной силой воли. Не задумывается глубоко над последствиями своих поступков и причинами поступков окружающих</p>

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

**Дидактическая единица для контроля:**

1.4 механизмы взаимопонимания в общении

**Задание №1 (из текущего контроля) (10 минут)**

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

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

**Задание №2 (из текущего контроля) (10 минут)**

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.

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

**Задание №3 (15 минут)**

Что позволяют методы психологической саморегуляции с помощью десенсибилизации? Приведите примеры.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Дано полное назначение методов психологической саморегуляции с помощью десенсибилизации. Пример приведен.
4	Дано неполное назначение методов психологической саморегуляции с помощью десенсибилизации. Пример приведен.
3	Дано неточное назначение методов психологической саморегуляции с помощью десенсибилизации. Пример не приведен.

#### **Задание №4 (15 минут)**

Перечислить механизмы межличностного восприятия.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Перечислены 3 из 3 механизмов межличностного восприятия.
4	Перечислен 2 из 3 механизмов межличностного восприятия.
3	Перечислен 1 из 3 механизмов межличностного восприятия.

#### **Задание №5 (15 минут)**

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
5	Названо более 2 приемов психологической саморегуляции для коррекции своего психофизиологического состояния, дано объяснение их назначению.
4	Названо 2 и более приемов психологической саморегуляции для коррекции своего психофизиологического состояния, дано неполное объяснение их назначение.
3	Назван один из приемов психологической саморегуляции, дано неполное объяснение его назначению.