

**Контрольно-оценочные средства для проведения текущего
контроля
по ОГСЭ.05 Психология общения
(2 курс, 3 семестр 2022-2023 уч. г.)**

Текущий контроль №1

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Описательная часть: письменная контрольная работа

Задание №1

Сформулировать основные понятия дисциплины "Психология общения": 1. "общение", 2.

"эмоции", 3. "личность", 4. "манипуляция", 5. "конфликт".

Оценка	Показатели оценки
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>

Задание №2

Перечислить основные и дополнительные методы изучения процесса общения.	
Оценка	Показатели оценки

3	<p>Перечислены 2 из 5 методов изучения процесса общения</p> <p>Основные методы:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Наблюдение2. Эксперимент3. Беседа <p>Дополнительные методы:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Опрос2. Тест
4	<p>Перечислены 4 из 5 методов изучения процесса общения</p> <p>Основные методы:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Наблюдение2. Эксперимент3. Беседа <p>Дополнительные методы:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Опрос2. Тест
5	<p>Перечислены 5 из 5 методов изучения процесса общения</p> <p>Основные методы:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Наблюдение2. Эксперимент3. Беседа <p>Дополнительные методы:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Опрос2. Тест

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: § контактная § информационная § побудительная § координационная § понимание § амотивная § установление отношений § осуществления воздействия

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

Задание №5

Оценка	Показатели оценки

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

Задание №6

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

"Психология общения".	
Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 4 из 7 уровней общения без характеристики каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Конвенциональный 2. Примитивный уровни общения. 3. Манипулятивный уровень общения. 4. Деловой уровень общения. 5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) 6. Игровой уровень общения. 7. Духовный уровень общения.

4	<p>Перечислены 4 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 2. Примитивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий . 3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей. 4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности. 5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись. 6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья. 7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.
5	<p>Перечислены 6-7 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 2. Примитивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий . 3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей. 4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности. 5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись. 6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья. 7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.

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*

Оценка	Показатели оценки																
3	<p>Установлено соответствие 3 способов манипуляции и 3 способов защиты из 7 представленных:</p> <p>1) 1-Д; 2) 2-Г; 3) 3-Ж; 4) 4-Б; 5) 5-А; 6) 6-В; 7) 7-Е</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center; border: none;">Способы манипуляции</th> <th style="text-align: center; border: none;">Способы защиты</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="border: none;">1. <i>Навязывание роли.</i></td> <td style="border: none;"><i>Отказ от роли</i></td> </tr> <tr> <td style="border: none;">2. <i>Вас делают «другом».</i></td> <td style="border: none;"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td> </tr> <tr> <td style="border: none;">3. <i>Доброжелатель.</i></td> <td style="border: none;"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td> </tr> <tr> <td style="border: none;">4. <i>«Дружим против общего врага».</i></td> <td style="border: none;">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td style="border: none;">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">6. <i>Туманные намеки.</i></td> <td style="border: none;">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">7. <i>Берет измором.</i></td> <td style="border: none;"><i>«Заезженная пластинка».</i></td> </tr> </tbody> </table>	Способы манипуляции	Способы защиты	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>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»	5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»	6. <i>Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»	7. <i>Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>
Способы манипуляции	Способы защиты																
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>	Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»																
5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	Подумайте: «А мое ли это дело?»																
6. <i>Туманные намеки.</i>	Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»																
7. <i>Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>																

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

Текущий контроль №2

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Описательная часть: Письменная контрольная работа

Задание №1

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

Задание №2

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>1. Фонетический барьер связан с недостатками речи, к которым относятся:</p> <p>§ 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</p>

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 несоответствие 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. Стиль - 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 несоответствие 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.

5

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. 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.

Задание №3

Оценка	Показатели оценки
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 №4

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

Задание №5

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

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

Задание №6

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2-3 из 5 видов конфликта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Внутриличностный 2. Межличностный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный
4	<p>Перечислены 4 из 5 видов конфликта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Внутриличностный 2. Межличностный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный

5	<p>Перечислены все 5 видов конфликта:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Внутриличный 2. Межличностный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный
---	---

Задание №7

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

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

Задание №8

Примените стратегии поведения (приспособление, компромисс, сотрудничество, соперничество, избегание) к данной конфликтной ситуации. Пропишите как будут действовать участники ситуации с позиции каждой стратегии поведения. (Девушка Маша, 16 лет, договорилась идти на дискотеку с друзьями (подругами) по случаю дня рождения. А мама говорит: «никуда ты не пойдешь на ночь глядя, маленькая еще!»).

Выберите, запишите наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации. Аргументируйте свой ответ.

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

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

Задание №9

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 Оценка	Как Вы поступите? Показатели оценки
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">§ смех, улыбка, юмор;§ размышления о хорошем, приятном;§ различные движения типа потягивания, расслабления мышц§ вдыхание свежего воздуха; <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> <p>§ смех, улыбка, юмор;</p> <p>§ размышления о хорошем, приятном;</p> <p>§ различные движения типа потягивания, расслабления мышц</p> <p>§ вдыхание свежего воздуха;</p> <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 все 5 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации.</p> <p>Приемы саморегуляции:</p> <p>1.Естественные приемы:</p> <p>§ смех, улыбка, юмор;</p> <p>§ размышления о хорошем, приятном;</p> <p>§ различные движения типа потягивания, расслабления мышц</p> <p>§ вдыхание свежего воздуха;</p> <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>