

**Контрольно-оценочные средства для проведения текущего
контроля
по ОГСЭ.08 Психология общения
(3 курс, 5 семестр 2020-2021 уч. г.)**

Текущий контроль №1

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Описательная часть: письменная контрольная работа

Задание №1

Раскройте цель учебной дисциплины "Психология общения".

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

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

Задание №2

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

Оценка	Показатели оценки
3	Сформулированы 2 из 5 основных понятий дисциплины:

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.

Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств.

Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.

Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.

Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.

4

Сформулированы 4 из 5 основных понятий дисциплины:

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.

Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств.

Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.

Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.

Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.

5

Сформулированы 5 из 5 основных понятий дисциплины:

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.

Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств.

Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.

Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.

Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.

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 и дать определение методам изучения процесса общения.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены методы изучения процесса общения (не менее 4 из 5).</p> <p>Методы изучения процесса общения:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Наблюдение2. Эксперимент3. Беседа4. Тестирование5. Анализ результатов деятельности
4	<p>Перечислены методы изучения процесса общения (не менее 4 из 5) и даны определения перечисленным методам.</p> <p>Методы изучения процесса общения:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Наблюдение - метод, с помощью которого изучают психологические явления в различных условиях без вмешательства в их течение.2. Эксперимент — опыт проводимый в специальных условиях для получения новых знаний, посредством целенаправленного вмешательства исследователя в жизнедеятельность испытуемого.3. Беседа - это метод сбора первичных данных на основе вербальной коммуникации.4. Тестирование -это метод психологической диагностики, использующий стандартизированные вопросы и задачи (тесты), имеющие определенную шкалу значений.5. Анализ результатов деятельности - метод опосредованного изучения психологических явлений по практическим результатам и предметам труда, в которых воплощаются творческие силы и способности людей.
5	

Перечислены методы изучения процесса общения (все 5) и даны определения перечисленным методам.

Методы изучения процесса общения:

1. Наблюдение - метод, с помощью которого изучают психологические явления в различных условиях без вмешательства в их течение.
2. Эксперимент — опыт проводимый в специальных условиях для получения новых знаний, посредством целенаправленного вмешательства исследователя в жизнедеятельность испытуемого.
3. Беседа - это метод сбора первичных данных на основе вербальной коммуникации.
4. Тестирование - это метод психологической диагностики, использующий стандартизированные вопросы и задачи (тесты), имеющие определенную шкалу значений.
5. Анализ результатов деятельности -метод опосредованного изучения психологических явлений по практическим результатам и предметам труда, в которых воплощаются творческие силы и способности людей.

Задание №5

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. Конвенциональный2. 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 закрепен 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 закрепен 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.

Задание №6

Перечислить функции общения.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 3 из 8 функций общения:</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 №7

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

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, косвенное, непосредственное, 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, косвенное, непосредственное, опосредствованное.</p>
5	<p>Раскрыта классификация всех 3 представленных видов общения.</p> <p>По средствам: вербальное и невербальное.</p> <p>По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное.</p>

По опосредованности: прямое, косвенное, непосредственное, опосредствованное.

Задание №8

Опишите ваши действия используя приемы саморегуляции поведения в предложенной ситуации:

Вы поздно закончили накануне свою работу, устали и не подготовили, как обычно, план выступления на совещании о проделанной работе. До начала выступления осталось около 10 минут. Вы неплохо знаете тему, но боитесь того, что на качестве выступления может сказаться усталость. Как Вы поступите?

Оценка	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> <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>
5	<p>Описаны dct 5 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации.</p> <p>Приемы саморегуляции:</p> <p>1.Естественные приемы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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>

Текущий контроль №2

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Описательная часть: Письменная контрольная работа

Задание №1

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

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

направленность на другого человека.

Социальное взаимодействие - это процесс обмена социальными действиями между двумя и более участниками взаимодействия.

Социальное действие - это любое проявление социальной активности, ориентированное на других людей.

Манипуляция - психологическое воздействие, скрыто побуждающее человека изменить отношение к чему-либо, принять решение или что-то сделать в нужном для автора манипуляции направлении.

Задание №2

Перечислить типы социального взаимодействия в процессе общения.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2 из 4 типов взаимодействия в процессе общения:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Кооперация2. Согласие3. Конкуренция4. Конфликт
4	<p>Перечислены 3 из 4 типов взаимодействия в процессе общения:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Кооперация2. Согласие3. Конкуренция4. Конфликт

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

Задание №3

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> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>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</p>

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. Стил ь - 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. Стил ь - 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.

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. Стил ь - 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 №4

Перечислить виды манипуляций.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2 из 6 видов манипуляции:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. комплименты, 2. похвала, 3. молчание, 4. игнорирование, 5. возражения (воображаемые и реальные), 6. критика (конструктивная и деструктивная)

4	<p>Перечислены 4 из 6 видов манипуляции:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. комплименты, 2. похвала, 3. молчание, 4. игнорирование, 5. возражения (воображаемые и реальные), 6. критика (конструктивная и деструктивная)
5	<p>Перечислены 6 из 6 видов манипуляции:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. комплименты, 2. похвала, 3. молчание, 4. игнорирование, 5. возражения (воображаемые и реальные), 6. критика (конструктивная и деструктивная)

Задание №5

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от манипуляций.

Способы манипуляции

Способы защиты

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.*

- 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 border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Способы манипуляции</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Навязывание роли.</i> 2. <i>Вас делают «другом».</i> 3. <i>Доброжелатель.</i> 4. <i>«Дружим против общего врага».</i> 5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i> 6. <i>Туманные намеки.</i> 7. <i>Берет измором.</i> </td> <td style="width: 50%; 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> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Навязывание роли.</i> 2. <i>Вас делают «другом».</i> 3. <i>Доброжелатель.</i> 4. <i>«Дружим против общего врага».</i> 5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i> 6. <i>Туманные намеки.</i> 7. <i>Берет измором.</i> 	<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> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Навязывание роли.</i> 2. <i>Вас делают «другом».</i> 3. <i>Доброжелатель.</i> 4. <i>«Дружим против общего врага».</i> 5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i> 6. <i>Туманные намеки.</i> 7. <i>Берет измором.</i> 	<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>		
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="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Способы манипуляции</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Навязывание роли.</i> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Способы защиты</p> <p>А) Подумайте: «А мое ли это дело?»</p> </td> </tr> </table>	<p>Способы манипуляции</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Навязывание роли.</i> 	<p>Способы защиты</p> <p>А) Подумайте: «А мое ли это дело?»</p>
<p>Способы манипуляции</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Навязывание роли.</i> 	<p>Способы защиты</p> <p>А) Подумайте: «А мое ли это дело?»</p>		

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

Текущий контроль №3

Форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Описательная часть: Письменная контрольная работа

Задание №1

Перечислить механизмы межличностного восприятия.

Оценка	Показатели оценки
3	

	<p>Записан 1 из 3 механизмов межличностного восприятия.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия
4	<p>Записаны 2 из 3 механизмов межличностного восприятия.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия
5	<p>Записаны 3 из 3 механизмов межличностного восприятия.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия

Задание №2

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

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Сформулированы 2 из 4 представленных понятий:</p> <p>Человек — живое разумное общественное существо, субъект общественно-исторической деятельности и культуры.</p>

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

Сформулированы 3 из 4 представленных понятий:

Челове́к — 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.

5

Сформулированы 4 из 4 представленных понятий:

Челове́к — 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.

Задание №3

Перечислить типы личности по типу темперамента.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2 из 4 типов личности по типу темперамента:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Холерик2. Сангвиник3. Флегматик4. Меланхолик
4	<p>Перечислены 3 из 4 типов личности по типу темперамента:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Холерик2. Сангвиник3. Флегматик4. Меланхолик
5	<p>Перечислены 4 из 4 типов личности по типу темперамента:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Холерик2. Сангвиник3. Флегматик4. Меланхолик

Задание №4

Перечислить основные компоненты психологического портрета личности.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2 из 6 компонентов психологического портрета личности:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Тип личности по типу темперамента2. Тип личности по типу телосложения3. Черты характера4. Склонности и способности5. Коммуникативная компетентность6. Самооценка
4	<p>Перечислены 4 из 6 компонентов психологического портрета личности:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Тип личности по типу темперамента2. Тип личности по типу телосложения3. Черты характера4. Склонности и способности5. Коммуникативная компетентность6. Самооценка
5	<p>Перечислены 6 из 6 компонентов психологического портрета личности:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Тип личности по типу темперамента2. Тип личности по типу телосложения

- | |
|-----------------------------------|
| 3. Черты характера |
| 4. Склонности и способности |
| 5. Коммуникативная компетентность |
| 6. Самооценка |

Задание №5

Определить тип личности по типу темперамента по характерологическим особенностям:

1. Тип личности обладающий слабой нервной системой. Это означает, что такие люди с трудом переносят высокую нагрузку, быстро утомляются. У них чувствительная, ранимая психика. Соответствующие черты характера: тихий, сдержанный, замкнутый, медлительный, самоотверженный. Из всех четырех типов темперамента у них самая низкая самооценка. Очень преданные друзья. В дружбе и любви редко лидируют, подчиняются партнеру.
2. Тип личности относящийся к сильному неуравновешенному типу. Это означает, что люди данного типа темперамента могут выдерживать значительные психические нагрузки. Однако отличаются большой неустойчивостью и повышенной раздражительностью. Соответствующие черты характера: импульсивный, деятельный, упрямый, шумный, нетерпеливый. По природе общительны, легко идут на контакт. При этом, обожают лидировать и быть везде первыми.
3. Тип личности относящийся к сильному уравновешенному инертному типу темперамента. Инертность психических процессов означает, что таких людей тяжело вывести из равновесия. Но если его «завести», то быстро успокоить уже не получится. Правда, в основном, такие люди обладают ровным настроением и мало реагируют даже на сильные эмоциональные потрясения. Предпочитает ровные и спокойные отношения. Уживаются со всеми типами темперамента и постепенно идут вверх по карьерной лестнице.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Определен 1 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Меланхолик 2. Холерик 3. Флегматик

4	<p>Определены 2 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Меланхолик 2. Холерик 3. Флегматик
5	<p>Определены 3 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Меланхолик 2. Холерик 3. Флегматик

Задание №6

Установить соответствие конституционного типа личности и его характерных особенностей:

Тип личности	Характерные особенности
1. Астеник	А) Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющий негибкое мышление.
2. Атлетик	Б) Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот.Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.

3. Пикник	В) Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним.
-----------	---

Оценка	Показатели оценки									
3	<p>Установлено соответствие 1 типа личности с 1 характерными особенностями</p> <p>1) 1-В; 2) 2-А; 3) 3-Б</p> <table border="1" data-bbox="295 734 1509 1556"> <thead> <tr> <th data-bbox="295 734 901 779">Тип личности</th> <th data-bbox="901 734 1509 779">Характерные особенности</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="295 779 901 985">1. Астеник</td> <td data-bbox="901 779 1509 985">Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 985 901 1272">1. Атлетик</td> <td data-bbox="901 985 1509 1272">Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющий негибкое мышление.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="295 1272 901 1556">1. Пикник</td> <td data-bbox="901 1272 1509 1556">Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот. Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.</td> </tr> </tbody> </table>		Тип личности	Характерные особенности	1. Астеник	Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним.	1. Атлетик	Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющий негибкое мышление.	1. Пикник	Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот. Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.
Тип личности	Характерные особенности									
1. Астеник	Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним.									
1. Атлетик	Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющий негибкое мышление.									
1. Пикник	Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот. Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.									
4	<p>Установлено соответствие 2 типов личности с 2 характерными особенностями</p> <p>1) 1-В; 2) 2-А; 3) 3-Б</p> <table border="1" data-bbox="295 1848 1509 2072"> <thead> <tr> <th data-bbox="295 1848 901 1892">Тип личности</th> <th data-bbox="901 1848 1509 1892">Характерные особенности</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="295 1892 901 2072">1. Астеник</td> <td data-bbox="901 1892 1509 2072">Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к</td> </tr> </tbody> </table>		Тип личности	Характерные особенности	1. Астеник	Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к				
Тип личности	Характерные особенности									
1. Астеник	Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к									

		окружению, чувствителен, раним.
	1. Атлетик	Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющий негибкое мышление.
	1. Пикник	Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот. Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.
5	Установлено соответствие 3 типов личности с 3 характерными особенностями 1) 1-В; 2) 2-А; 3) 3-Б	
	Тип личности	Характерные особенности
	1. Астеник	Человек хрупкого телосложения, с плоской грудной клеткой, узкими плечами. Он замкнут, склонен к размышлениям, к абстракции, с трудом приспосабливается к окружению, чувствителен, раним.
	1. Атлетик	Крепкий скелет, выраженная мускулатура, пропорциональное крепкое телосложение. Они бывают двух видов: энергичный, резкий, уверенный в себе, агрессивный либо маловпечатлительный, со сдержанными жестами и мимикой, имеющий негибкое мышление.
	1. Пикник	Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот. Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.

Перечислить виды конфликта.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2 из 5 видов конфликта:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Внутриличностный2. Межличностный3. Между личностью и группой4. Межгрупповой5. Межгосударственный
4	<p>Перечислены 4 из 5 видов конфликта:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Внутриличностный2. Межличностный3. Между личностью и группой4. Межгрупповой5. Межгосударственный
5	<p>Перечислены 5 из 5 видов межличностного конфликта.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Внутриличностный2. Межличностный3. Между личностью и группой4. Межгрупповой

5. Межгосударственный

Задание №8

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

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

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

Задание №9

Перечислить стратегии поведения в конфликте.

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2 из 5 стратегий поведения в конфликте:</p> <p>1. Сотрудничество</p>

	<p>2.Соперничество</p> <p>3. Избегание</p> <p>4. Приспособление</p> <p>5. Компромисс</p>
4	<p>Перечислены 4 из 5 стратегий поведения в конфликте:</p> <p>1. Сотрудничество</p> <p>2.Соперничество</p> <p>3. Избегание</p> <p>4. Приспособление</p> <p>5. Компромисс</p>
5	<p>Перечислены 5 из 5 стратегий поведения в конфликте:</p> <p>1. Сотрудничество</p> <p>2.Соперничество</p> <p>3. Избегание</p> <p>4. Приспособление</p> <p>5. Компромисс</p>

Задание №10

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, напрмер:</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.

Наиболее подходящие стратегии поведения в данной конфликтной ситуации:
компромисс, приспособление, избегание.

5

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:

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.

Наиболее подходящие стратегии поведения в данной конфликтной ситуации:

компромисс - для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком, необходимо найти решение взаимовыгодное для обеих сторон,

приспособление - порой необходимо смириться с решением родителей, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком ,

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