

**Контрольно-оценочные средства для проведения текущего  
контроля  
по ОГСЭ.06 Психология общения  
(3 курс, 6 семестр 2022-2023 уч. г.)**

**Текущий контроль №1**

**Форма контроля:** Контрольная работа (Опрос)

**Описательная часть:** Письменная контрольная работа

**Задание №1**

Сформулировать основные понятия: взаимодействие, социальное взаимодействие, социальное

| 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 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> |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

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

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

### 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><b>1. Фонетический барьер</b> связан с недостатками речи, к которым относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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;</li> <li>• слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста;</li> <li>• слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание;</li> <li>• заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»;</li> <li>• проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки.</li> </ul> <p><b>2. Семантический барьер</b> - 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 <i>могут вызываться</i> 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.</p> <p><b>3. Стилистический барьер</b> 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:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее</li> <li>• при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов</li> <li>• при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента</li> <li>• когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.</li> </ul> |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

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 | <p>Дана классификация и характеристика 3 из 3 видов барьеров в общении.</p> <p><b>1. Фонетический барьер</b> связан с недостатками речи, к которым относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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;</li> <li>• слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста;</li> <li>• слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание;</li> <li>• заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»;</li> <li>• проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки.</li> </ul> <p><b>2. Семантический барьер</b> - 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 <i>могут вызываться</i> 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.</p> <p><b>3. Стилистический барьер</b> 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:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее</li> <li>• при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов</li> <li>• при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента</li> <li>• когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.</li> </ul> |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

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

## Задание №5

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от манипуляций.

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

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

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

## Текущий контроль №2

**Форма контроля:** Контрольная работа (Опрос)

**Описательная часть:** Письменная контрольная работа

### Задание №1

Перечислить виды конфликта.

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

## Задание №2

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"> <li>1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей.</li> <li>2) Несоответствие социальных ролей.</li> <li>3) Групповая дискриминация.</li> <li>4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 4 | <p>Записаны 3 группы причин конфликта, двум из которых дана краткая характеристика:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей: <ul style="list-style-type: none"> <li>• при завышенной самооценке критика воспринимается как оскорбление;</li> <li>• при заниженной самооценке критика также чревата конфликтами, к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта;</li> <li>• при неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить.</li> </ul> </li> <li>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.</li> <li>3) Групповая дискриминация. Представляет деление на «своих» и «чужих», что приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и нападкам на них.</li> <li>4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.</li> </ol> |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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"> <li>• при завышенной самооценке критика воспринимается как оскорбление;</li> <li>• при заниженной самооценке критика также чревата конфликтами, к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта;</li> <li>• при неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить.</li> </ul> <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 №3

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

#### Задание №4

| Перечислить механизмы межличностного восприятия. |                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Оценка                                           | Показатели оценки                                                                                                                                                         |
| 3                                                | <p>Записан 1 из 3 механизмов межличностного восприятия.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Идентификация</li> <li>2. Эмпатия</li> <li>3. Рефлексия</li> </ol>  |
| 4                                                | <p>Записаны 2 из 3 механизмов межличностного восприятия.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Идентификация</li> <li>2. Эмпатия</li> <li>3. Рефлексия</li> </ol> |

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

### Задание №5

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

### Задание №6

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

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

### Задание №7

| 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"> <li>1. Тип личности по типу темперамента</li> <li>2. Тип личности по типу телосложения</li> <li>3. Черты характера</li> <li>4. Склонности и способности</li> <li>5. Коммуникативная компетентность</li> <li>6. Самооценка</li> </ol> |
| 4                                                                   | <p>Перечислены 4 из 6 компонентов психологического портрета личности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тип личности по типу темперамента</li> <li>2. Тип личности по типу телосложения</li> <li>3. Черты характера</li> <li>4. Склонности и способности</li> <li>5. Коммуникативная компетентность</li> <li>6. Самооценка</li> </ol> |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5 | <p>Перечислены 6 из 6 компонентов психологического портрета личности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тип личности по типу темперамента</li> <li>2. Тип личности по типу телосложения</li> <li>3. Черты характера</li> <li>4. Склонности и способности</li> <li>5. Коммуникативная компетентность</li> <li>6. Самооценка</li> </ol> |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Задание №8

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"> <li>1. Меланхолик</li> <li>2. Холерик</li> <li>3. Флегматик</li> </ol> |

|   |                                                                                                                                                    |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 | <p>Определены 2 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке:</p> <p>1. Меланхолик</p> <p>2. Холерик</p> <p>3. Флегматик</p> |
| 5 | <p>Определены 3 из 3 типов личности по типу темперамента, в представленном порядке:</p> <p>1. Меланхолик</p> <p>2. Холерик</p> <p>3. Флегматик</p> |

### Задание №9

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"> <thead> <tr> <th data-bbox="295 318 901 362">Тип личности</th><th data-bbox="901 318 1513 362">Характерные особенности</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="295 362 901 566">1. Астеник</td><td data-bbox="901 362 1513 566">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="295 566 901 853">1. Атлетик</td><td data-bbox="901 566 1513 853">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="295 853 901 1137">1. Пикник</td><td data-bbox="901 853 1513 1137"> <p>Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот.</p> <p>Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.</p> </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 | <p>Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот.</p> <p>Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.</p> |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------------------|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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    | <p>Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот.</p> <p>Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |              |                         |            |                                                                                                                                                                                          |            |                                                                                                                                                                                                                                                |           |                                                                                                                                                                                                                                |

| 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"> <thead> <tr> <th data-bbox="295 318 901 362">Тип личности</th><th data-bbox="901 318 1513 362">Характерные особенности</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="295 362 901 566">1. Астеник</td><td data-bbox="901 362 1513 566">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="295 566 901 853">1. Атлетик</td><td data-bbox="901 566 1513 853">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="295 853 901 1137">1. Пикник</td><td data-bbox="901 853 1513 1137"> <p>Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот.</p> <p>Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.</p> </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 | <p>Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот.</p> <p>Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.</p> |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------------------|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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    | <p>Средний рост, плотная фигура, мягкое широкое лицо на короткой массивной шее, основательный живот.</p> <p>Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |              |                         |            |                                                                                                                                                                                          |            |                                                                                                                                                                                                                                                |           |                                                                                                                                                                                                                                |

|   |                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5 | Установлено соответствие 3 типов личности с 3 характерными особенностями<br><br>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.<br><br>Его эмоции колеблются между радостью и печалью, он общителен, откровенен, добродушен, реалистичен во взглядах.                        |

### Задание №10

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

Ответ обосновать.

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

### Задание №11

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

### Текущий контроль №3

**Форма контроля:** Контрольная работа (Опрос)

**Описательная часть:** Письменная контрольная работа

#### Задание №1

Перечислить стороны общения и дать краткую характеристику каждой стороне.

| Оценка | Показатели оценки |
|--------|-------------------|
|        |                   |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3 | <p>Записана и дана характеристика 1 из 3 сторон общения, либо перечислены 3 стороны общения без характеристики:</p> <p><b>1. Коммуникативная сторона общения</b> выражается в обмене информацией между людьми.</p> <p>Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор</li> <li>• Что? (передается) — Сообщение (текст)</li> <li>• Как? (осуществляется передача) — Канал</li> <li>• Кому? (направлено сообщение) — Аудитория</li> <li>• С каким эффектом? — Эффективность</li> </ul> <p><b>2. Интерактивная сторона общения</b> проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями.</p> <p>Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений.</p> <p>Типы взаимодействия:</p> <p>1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности.</p> <p>2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для нее препятствий.</p> <p><b>3. Перцептивная сторона общения</b> выражается в процессе восприятия, изучения и оценки партнерами друг друга.</p> <p>Структурные элементы социальной перцепции:</p> <p>1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения;</p> <p>2) объект восприятия – того, кого воспринимают (познают) в процессе общения;</p> <p>3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.</p> |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 | <p>Записаны и даны краткие характеристики 2 из 3 сторон общения.</p> <p><b>1. Коммуникативная сторона общения</b> выражается в обмене информацией между людьми.</p> <p>Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор</li> <li>• Что? (передается) — Сообщение (текст)</li> <li>• Как? (осуществляется передача) — Канал</li> <li>• Кому? (направлено сообщение) — Аудитория</li> <li>• С каким эффектом? — Эффективность</li> </ul> <p><b>2. Интерактивная сторона общения</b> проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями.</p> <p>Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений.</p> <p>Типы взаимодействия:</p> <p>1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности.</p> <p>2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для нее препятствий.</p> <p><b>3. Перцептивная сторона общения</b> выражается в процессе восприятия, изучения и оценки партнерами друг друга.</p> <p>Структурные элементы социальной перцепции:</p> <p>1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения;</p> <p>2) объект восприятия – тот, кого воспринимают (познают) в процессе общения;</p> <p>3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.</p> |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5 | <p>Записаны и даны краткие характеристики 3 из 3 сторон общения.</p> <p><b>1. Коммуникативная сторона общения</b> выражается в обмене информацией между людьми.</p> <p>Модель коммуникативного процесса, по Лассуэллу, включает пять элементов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Кто? (передает сообщение) — Коммуникатор</li> <li>• Что? (передается) — Сообщение (текст)</li> <li>• Как? (осуществляется передача) — Канал</li> <li>• Кому? (направлено сообщение) — Аудитория</li> <li>• С каким эффектом? — Эффективность</li> </ul> <p><b>2. Интерактивная сторона общения</b> проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями.</p> <p>Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений.</p> <p>Типы взаимодействия:</p> <p>1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности.</p> <p>2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для нее препятствий.</p> <p><b>3. Перцептивная сторона общения</b> выражается в процессе восприятия, изучения и оценки партнерами друг друга.</p> <p>Структурные элементы социальной перцепции:</p> <p>1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения;</p> <p>2) объект восприятия – тот, кого воспринимают (познают) в процессе общения;</p> <p>3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.</p> |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Задание №2

|        |                                                                                |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------|
| Оценка | <p>Перечислить способы манипуляции с информацией.</p> <p>Показатели оценки</p> |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------|

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3 | <p>Перечислены 2 из 5 способов манипуляции с информацией:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Блокирование информации</li> <li>2. Искажение информации</li> <li>3. Соккрытие информации</li> <li>4. Умолчание информации</li> <li>5. Конструирование информации</li> </ol>     |
| 4 | <p>Перечислены 4 из 5 способов манипуляции с информацией:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Блокирование информации</li> <li>2. Искажение информации</li> <li>3. Соккрытие информации</li> <li>4. Умолчание информации</li> <li>5. Конструирование информации</li> </ol>     |
| 5 | <p>Перечислены 3 из 5 способов манипуляции с информацией:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Блокирование информации</li> <li>2. Искажение информации</li> <li>3. Селекция информации</li> <li>4. Передергивание информации</li> <li>5. Конструирование информации</li> </ol> |

### Задание №3

Дать краткую характеристику способам манипуляции с информацией: конструирование

информации, блокирование информации, селекция информации.

|        |                   |
|--------|-------------------|
| Оценка | Показатели оценки |
|        |                   |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3 | <p>Дана краткая характеристика 1 из 3 способов манипуляции с информацией, с использованием материалов лекции:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конструирование информации - придумывание несуществующих в реальности данных.</li> <li>2. Блокирование информации - сокрытие определенных тем, утаивание или умолчание информации.</li> <li>3. Селекция информации - предоставление аудитории только выгодной для манипулятора информации.</li> </ol>                                                                        |
| 4 | <p>Дана краткая характеристика 2 из 3 способов манипуляции с информацией, с использованием материалов лекции:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конструирование информации - придумывание несуществующих в реальности данных.</li> <li>2. Блокирование информации - сокрытие определенных тем, утаивание или умолчание информации.</li> <li>3. Селекция информации - предоставление аудитории только выгодной для манипулятора информации.</li> </ol>                                                                        |
| 5 | <p>Дана краткая характеристика 3 из 3 способов манипуляции с информацией, с использованием не только материала лекции, но и дополнительного, самостоятельно подобранного материала :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конструирование информации - придумывание несуществующих в реальности данных.</li> <li>2. Блокирование информации - сокрытие определенных тем, утаивание или умолчание информации.</li> <li>3. Селекция информации - предоставление аудитории только выгодной для манипулятора информации.</li> </ol> |

#### Задание №4

| Перечислить элементы успешного публичного выступления. |                   |
|--------------------------------------------------------|-------------------|
| Оценка                                                 | Показатели оценки |
|                                                        |                   |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3 | <p>Перечислены 3 из 9 элементов успешного публичного выступления:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предварительная подготовка материала для выступления</li> <li>2. Психоэмоциональный настрой на выступление</li> <li>3. Уверенный выход.</li> <li>4. Положительный эмоциональный настрой на аудиторию- улыбка и приветствие.</li> <li>5. Определение оратором "якоря" из аудитории.</li> <li>6. Соблюдение правила рук.</li> <li>7. Удерживание зрительного контакта с аудиторией</li> <li>8. Готовность к форс-мажорным ситуациям</li> <li>9.Позитивный информационный импульс в финале выступления.</li> </ol> |
| 4 | <p>Перечислены 7 из 9 элементов успешного публичного выступления:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предварительная подготовка материала для выступления</li> <li>2. Психоэмоциональный настрой на выступление</li> <li>3. Уверенный выход.</li> <li>4. Положительный эмоциональный настрой на аудиторию- улыбка и приветствие.</li> <li>5. Определение оратором "якоря" из аудитории.</li> <li>6. Соблюдение правила рук.</li> <li>7. Удерживание зрительного контакта с аудиторией</li> <li>8. Готовность к форс-мажорным ситуациям</li> <li>9.Позитивный информационный импульс в финале выступления.</li> </ol> |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5 | <p>Перечислены 9 из 9 элементов успешного публичного выступления:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предварительная подготовка материала для выступления</li> <li>2. Психоэмоциональный настрой на выступление</li> <li>3. Уверенный выход.</li> <li>4. Положительный эмоциональный настрой на аудиторию- улыбка и приветствие.</li> <li>5. Определение оратором "якоря" из аудитории.</li> <li>6. Соблюдение правила рук.</li> <li>7. Удерживание зрительного контакта с аудиторией</li> <li>8. Готовность к форс-мажорным ситуациям</li> <li>9.Позитивный информационный импульс в финале выступления.</li> </ol> |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### Задание №5

| Перечислить формы деловой коммуникации. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Оценка                                  | Показатели оценки                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 3                                       | <p>Перечислены 3 из 8 форм деловой коммуникации:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Деловая беседа</li> <li>2. Деловые переговоры</li> <li>3. Собеседование</li> <li>4. Спор</li> <li>5. Деловое совещание</li> <li>6. Презентация</li> <li>7. Деловая переписка</li> <li>8. Пресс-конференция</li> </ol> |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 | <p>Перечислены 6 из 8 форм деловой коммуникации:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Деловая беседа</li> <li>2. Деловые переговоры</li> <li>3. Собеседование</li> <li>4. Спор</li> <li>5. Деловое совещание</li> <li>6. Презентация</li> <li>7. Деловая переписка</li> <li>8. Пресс-конференция</li> </ol> |
| 5 | <p>Перечислены 8 из 8 форм деловой коммуникации:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Деловая беседа</li> <li>2. Деловые переговоры</li> <li>3. Собеседование</li> <li>4. Спор</li> <li>5. Деловое совещание</li> <li>6. Презентация</li> <li>7. Деловая переписка</li> <li>8. Пресс-конференция</li> </ol> |

### Задание №6

Разделиться на группы по 3-4 человека. Каждой группе предстоит выработать в результате "мозгового штурма" свое определение толерантности. Необходимо включить в это определение

|                                                                                           |                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| то, что, по их мнению, является сущностью толерантности и записать определение в тетрадь. | Показатели оценки                                            |
| Оценка                                                                                    |                                                              |
| 3                                                                                         | Даны общие черты определения "толерантность" без объяснения. |

|   |                                                                                                                                     |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4 | Дано определение "толерантность" с объяснениями и перечислением основных составляющих этого понятия.                                |
| 5 | Дано определение "толерантность" с объяснениями и перечислением основных составляющих этого понятия, примерами из жизненного опыта. |

### Задание №7

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

индивидуально.

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

### Задание №8

Назовите один из приемов психологической саморегуляции для коррекции своего

психофизиологического состояния, благодаря которому достигается оптимизация психических и соматических функций организма. Объясните ответ.

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