

**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**

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

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

## Задание №2

Сформулировать основные понятия дисциплины "Психология общения": "общение", "эмоции",

"личность", "манипуляция", "конфликт".

Оценка	Показатели оценки

3	<p>Сформулированы 2 из 5 основных понятий дисциплины:</p> <p>Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.</p> <p>Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств.</p> <p>Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.</p> <p>Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.</p> <p>Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.</p>
4	<p>Сформулированы 4 из 5 основных понятий дисциплины:</p> <p>Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.</p> <p>Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств.</p> <p>Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.</p> <p>Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.</p> <p>Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.</p>

5	<p>Сформулированы 5 из 5 основных понятий дисциплины:</p> <p>Общение — сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.</p> <p>Эмоции — это особый вид психологических состояний человека, они проявляются в виде переживаний, ощущений, настроения, чувств.</p> <p>Личность – сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.</p> <p>Манипуляция – скрытое психологическое воздействие на партнера по общению с целью добиться от него выгодного поведения.</p> <p>Конфликт — столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов людей.</p>
---	--

### Задание №3

Перечислить виды эмоций и дать характеристику каждому виду, в соответствии с источником

А.И.Волкова "Психология общения".

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены виды эмоций, без характеристик каждому виду.
4	Перечислены виды эмоций и дана краткая характеристика каждому виду.
5	Перечислены виды эмоций и дана подробная характеристика каждому виду.

### Задание №4

Перечислить и дать определение методам изучения процесса общения.

Оценка	Показатели оценки

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

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

### Задание №5

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

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

4	<p>Перечислены 4 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту</li> <li>2. Примитивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий .</li> <li>3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей.</li> <li>4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности.</li> <li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись.</li> <li>6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья.</li> <li>7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.</li> </ol>
5	<p>Перечислены 6-7 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту</li> <li>2. Примитивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий .</li> <li>3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей.</li> <li>4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности.</li> <li>5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись.</li> <li>6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья.</li> <li>7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.</li> </ol>

Перечислить функции общения.	
Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 3 из 8 функций общения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• контактная</li> <li>• информационная</li> <li>• побудительная</li> <li>• координационная</li> <li>• понимание</li> <li>• амотивная</li> <li>• установление отношений</li> <li>• осуществления воздействия</li> </ul>
4	<p>Перечислены 5-6 из 8 функций общения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• контактная</li> <li>• информационная</li> <li>• побудительная</li> <li>• координационная</li> <li>• понимание</li> <li>• амотивная</li> <li>• установление отношений</li> <li>• осуществления воздействия</li> </ul>
5	<p>Перечислены 7- 8 функций общения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• контактная</li> <li>• информационная</li> <li>• побудительная</li> <li>• координационная</li> <li>• понимание</li> <li>• амотивная</li> <li>• установление отношений</li> <li>• осуществления воздействия</li> </ul>

### Задание №7

Классифицировать виды общения: а) по средствам; б) по содержанию; в) по опосредованности.	
Оценка	Показатели оценки
3	<p>Раскрыта классификация 1 из 3 представленных видов общения.</p> <p>По средствам: вербальное и невербальное.</p> <p>По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное.</p> <p>По опосредованности: прямое, косвенное, непосредственное, опосредствованное.</p>



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

### Задание №8

Опишите ваши действия используя приемы саморегуляции поведения в предложенной ситуации:

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

усталость Оценка	Как Вы поступите? Показатели оценки

3	<p>Описаны не менее 2 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации.</p> <p>Приемы саморегуляции:</p> <p>1.Естественные приемы:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• смех, улыбка, юмор;</li><li>• размышления о хорошем, приятном;</li><li>• различные движения типа потягивания, расслабления мышц</li><li>• вдыхание свежего воздуха;</li></ul> <p>2. Приемы связанные с управлением дыхания.</p> <p>3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением.</p> <p>4.Способы, связанные с воздействием словом.</p> <p>5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.</p>
4	<p>Описаны не менее 4 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации.</p> <p>Приемы саморегуляции:</p> <p>1.Естественные приемы:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• смех, улыбка, юмор;</li><li>• размышления о хорошем, приятном;</li><li>• различные движения типа потягивания, расслабления мышц</li><li>• вдыхание свежего воздуха;</li></ul> <p>2. Приемы связанные с управлением дыхания.</p> <p>3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением.</p> <p>4.Способы, связанные с воздействием словом.</p> <p>5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.</p>

5	<p>Описаны все 5 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации.</p> <p>Приемы саморегуляции:</p> <p>1. Естественные приемы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• смех, улыбка, юмор;</li> <li>• размышления о хорошем, приятном;</li> <li>• различные движения типа потягивания, расслабления мышц</li> <li>• вдыхание свежего воздуха;</li> </ul> <p>2. Приемы связанные с управлением дыхания.</p> <p>3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением.</p> <p>4. Способы, связанные с воздействием словом.</p> <p>5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.</p>
---	--

## Текущий контроль №2

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

**Описательная часть:** Письменная контрольная работа

### Задание №1

Сформулировать основные понятия: взаимодействие, социальное взаимодействие, социальное

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

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

Дана классификация и характеристика 1 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи без характеристики.

**1. Фонетический барьер** связан с недостатками речи, к которым относятся:

- слишком тихая речь, вызванная сочетанием волнения и неправильного дыхания, при которой плохо слышно уже на расстоянии нескольких метров. Если сообщение не представляет особой важности для собеседника, то он и не будет слушать. Даже если партнер по общению достаточно заинтересован, то вероятность неправильного понимания очевидна;
- слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста;
- слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание;
- заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»;
- проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки.

**2. Семантический барьер** - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей. Семантические барьеры *могут вызываться* разнообразными причинами: во-первых, это проблема в жаргоне и сленге, во-вторых, ограниченный лексикон у одного из партнеров и богатый - у другого, во-третьих, социальные, культурные, психологические, национальные, религиозные и другие различия. Когда партнер понял совсем не то, что ему сказали, или то, но не в том смысле, тогда можно зафиксировать семантический барьер, который и приводит к неэффективной коммуникации.

**3. Стилистический барьер** возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стилль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает:

- когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее
- при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов
- при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента
- когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.

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. Стилль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает:

- когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее
- при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов
- при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента
- когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.

Дана классификация и характеристика 3 из 3 видов барьеров в общении.

**1. Фонетический барьер** связан с недостатками речи, к которым относятся:

- слишком тихая речь, вызванная сочетанием волнения и неправильного дыхания, при которой плохо слышно уже на расстоянии нескольких метров. Если сообщение не представляет особой важности для собеседника, то он и не будет слушать. Даже если партнер по общению достаточно заинтересован, то вероятность неправильного понимания очевидна;
- слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста;
- слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание;
- заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»;
- проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки.

**2. Семантический барьер** - значит "смысловой, относящийся к значению слов".

Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей. Семантические барьеры *могут вызываться* разнообразными причинами: во-первых, это проблема в жаргоне и сленге, во-вторых, ограниченный лексикон у одного из партнеров и богатый - у другого, во-третьих, социальные, культурные, психологические, национальные, религиозные и другие различия. Когда партнер понял совсем не то, что ему сказали, или то, но не в том смысле, тогда можно зафиксировать семантический барьер, который и приводит к неэффективной коммуникации.

**3. Стилистический барьер** возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стилль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает:

- когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее
- при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов
- при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента
- когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.



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) <i>«Заезженная пластинка».</i>
<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 border="1"> <thead> <tr> <th><b>Способы манипуляции</b></th> <th><b>Способы защиты</b></th> </tr> </thead> <tbody> <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> </tbody> </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																
	<table border="1"> <thead> <tr> <th><b>Способы манипуляции</b></th> <th><b>Способы защиты</b></th> </tr> </thead> <tbody> <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><i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i></td> </tr> <tr> <td><i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td><i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i></td> </tr> <tr> <td><i>6. Туманные намеки.</i></td> <td><i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i></td> </tr> <tr> <td><i>7. Берет измором.</i></td> <td><i>«Заезженная пластинка».</i></td> </tr> </tbody> </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>	<i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i>	<i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i>	<i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i>	<i>6. Туманные намеки.</i>	<i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i>	<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>	<i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i>															
	<i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i>	<i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i>															
<i>6. Туманные намеки.</i>	<i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i>																
<i>7. Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>																
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																
	<table border="1"> <thead> <tr> <th><b>Способы манипуляции</b></th> <th><b>Способы защиты</b></th> </tr> </thead> <tbody> <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><i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i></td> </tr> <tr> <td><i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i></td> <td><i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i></td> </tr> <tr> <td><i>6. Туманные намеки.</i></td> <td><i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i></td> </tr> <tr> <td><i>7. Берет измором.</i></td> <td><i>«Заезженная пластинка».</i></td> </tr> </tbody> </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>	<i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i>	<i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i>	<i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i>	<i>6. Туманные намеки.</i>	<i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i>	<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>	<i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i>															
	<i>5. Вас делают соратником по общему делу.</i>	<i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i>															
<i>6. Туманные намеки.</i>	<i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i>																
<i>7. Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>																

### Текущий контроль №3

**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. Внутриличностный</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. Внутриличностный</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. Внутриличностный</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

Оценка	Показатели оценки
3	<p>Перечислены 2 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>

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

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

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

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> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Меланхолик</li> <li>2. Холерик</li> <li>3. Флегматик</li> </ol>
5	<p>Определены 3 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>

### 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

Установлено соответствие 1 типа личности с 1 характерными особенностями

1) 1-В; 2) 2-А; 3) 3-Б

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

4

Установлено соответствие 2 типов личности с 2 характерными особенностями

1) 1-В; 2) 2-А; 3) 3-Б

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

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

### Задание №10

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

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

Оценка	Показатели оценки

3	<p>Применены в соответствии с вариантами 2 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации, например:</p> <ol style="list-style-type: none"> <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>
---	--