



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

УТВЕРЖДАЮ

и.о. директора

ГБПОУ ИО «ИАТ»

 /Коробкова Е.А.

«31» мая 2019 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОГСЭ.05 Психология общения

специальности

15.02.15 Технология металлообрабатывающего производства

Иркутск, 2019

Рассмотрена
цикловой комиссией
ОГСЭ №9 от 06.03.2019 г.

Председатель ЦК

 /Т.С. Ляшко /

№	Разработчик ФИО
1	Коробкина Татьяна Григорьевна

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Область применения фонда оценочных средств (ФОС)

ФОС по дисциплине является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 15.02.15 Технология металлообрабатывающего производства

1.2. Место дисциплины в структуре ППССЗ:

ОГСЭ.00 Общий гуманитарный и социально-экономический цикл.

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен	№ дидактической единицы	Формируемая дидактическая единица
Знать	1.1	взаимосвязь общения и деятельности
	1.2	цели, функции, виды и уровни общения
	1.3	виды социальных взаимодействий
	1.4	механизмы взаимопонимания в общении
	1.5	источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов
Уметь	2.1	применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности
	2.2	применять стратегии поведения в конфликтной ситуации
	2.3	использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения

1.4. Формируемые компетенции:

ОК.1 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам

ОК.2 Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК.3 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие

- ОК.4 Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами
- ОК.5 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста
- ОК.6 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей
- ОК.7 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
- ОК.8 Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности
- ОК.9 Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности
- ОК.10 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
- ОК.11 Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере

2. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

2.1 Текущий контроль (ТК) № 1

Тема занятия: 3.1.3.Механизмы саморегуляции и активации.

Метод и форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Вид контроля: письменная контрольная работа

Дидактическая единица: 1.1 взаимосвязь общения и деятельности

Занятие(-я):

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

1.1.2.Методологические основы психологии общения (специфика методов
общения, история возникновения методов).

3.1.1.Общие представления об эмоциях (понятие, причины возникновения,
особенности эмоциональных реакций)

3.1.2.Виды эмоций. Положительные и отрицательные эмоции.

Задание №1

Сформулировать основные понятия дисциплины "Психология общения": 1.
"общение", 2. "эмоции", 3."личность", 4."манипуляция", 5."конфликт".

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

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

Задание №2

Перечислить основные и дополнительные методы изучения процесса общения.

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

3	Перечислены 2 из 5 методов изучения процесса общения Основные методы: 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3. Беседа Дополнительные методы: 1. Опрос 2. Тест
4	Перечислены 4 из 5 методов изучения процесса общения Основные методы: 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3. Беседа Дополнительные методы: 1. Опрос 2. Тест
5	Перечислены 5 из 5 методов изучения процесса общения Основные методы: 1. Наблюдение 2. Эксперимент 3. Беседа Дополнительные методы: 1. Опрос 2. Тест

Задание №3

Перечислить виды эмоций и дать характеристику каждому виду, в соответствии с источником А.И.Волкова "Психология общения".

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
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.

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

Занятие(-я):

2.1.1. Психологическая характеристика общения (понятие общения, цели, функции

и виды общения).

2.1.2.Основные уровни общения.

Задание №1

Перечислить функции общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 3 из 8 функций общения: § контактная § информационная § побудительная § координационная § понимание § амотивная § установление отношений § осуществления воздействия
4	Перечислены 5-6 из 8 функций общения: § контактная § информационная § побудительная § координационная § понимание § амотивная § установление отношений § осуществления воздействия
5	Перечислены 7- 8 функций общения: § контактная § информационная § побудительная § координационная § понимание § амотивная § установление отношений § осуществления воздействия

Задание №2

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

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

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

Задание №3

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

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 4 из 7 уровней общения без характеристики каждому из перечисленных уровней. 1. Конвенциональный 2. Примитивный уровни общения. 3. Манипулятивный уровень общения. 4. Деловой уровень общения. 5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) 6. Игровой уровень общения. 7. Духовный уровень общения.

4	Перечислены 4 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней. 1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту 2. Прimitивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий . 3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей. 4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности. 5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись. 6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья. 7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.
---	--

5	Перечислены 6-7 из 7 уровней общения и дана характеристика каждому из перечисленных уровней. 1. Конвенциональный уровень - свод правил поведения, большей частью неписанных, но все же передаваемых из поколения в поколение, потому что в этих правилах закреплён уговор людей друг с другом относительно того, какие формы поведения, согласно коллективному опыту 2. Прimitивный уровень - собеседник воспринимается ни как не партнер, а как предмет, нужный или мешающий . 3. Манипулятивный уровень - на этом уровне человек обращается к другому человеку только как к инструменту, чтобы достичь каких-то своих целей. 4. Деловой уровень - предполагает повышенную направленность на партнера как на участника коллективной деятельности. 5. Стандартизированный уровень общения (уровень масок) -общение, основанное на стандартах, когда один из партнеров (или оба) не желают контакта, но без него не обойтись. 6. Игровой уровень - общение на данном уровне имеет небольшой оттенок неформальности, игры, несерьезности. Так общаются хорошие приятели или друзья. 7. Духовный уровень - высший уровень человеческого общения, для которого характерно взаиморастворение в партнере, высокая спонтанность мысли и чувства, предельная свобода самовыражения.
---	---

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

Занятие(-я):

1.1.3.Социально-психологическая игра "Кораблекрушение"

2.1.3.Тренинг "общаться-это просто".

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

Задание №1

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от манипуляций.

Способы манипуляции

1. *Навязывание роли.*
2. *Вас делают «другом».*

Способы защиты

- А) Подумайте: «А мое ли это дело?»
- Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»

3. *Доброжелатель.*

В) Прервать его высказывания вопросом:
«Вы это о чем?»

4. *«Дружим против общего врага».*

Г) *Не проявлять дружеского участия*

5. *Вас делают соратником по общему делу.*

Д) *Отказ от роли*

6. *Туманные намеки.*

Е) *«Заезженная пластинка».*

7. *Берет измором.*

Ж) *Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом*

Оценка	Показатели оценки																
3	Установлено соответствие 3 способов манипуляции и 3 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><tr><td>Способы манипуляции</td><td>Способы защиты</td></tr><tr><td>1. <i>Навязывание роли.</i></td><td><i>Отказ от роли</i></td></tr><tr><td>2. <i>Вас делают «другом».</i></td><td><i>Не проявлять дружеского участия</i></td></tr><tr><td>3. <i>Доброжелатель.</i></td><td><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td></tr><tr><td>4. <i>«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>5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i></td><td><i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i></td></tr><tr><td>6. <i>Туманные намеки.</i></td><td><i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i></td></tr><tr><td>7. <i>Берет измором.</i></td><td><i>«Заезженная пластинка».</i></td></tr></table>	Способы манипуляции	Способы защиты	1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>	2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>	3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>	4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	<i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i>	5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	<i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i>	6. <i>Туманные намеки.</i>	<i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i>	7. <i>Берет измором.</i>	<i>«Заезженная пластинка».</i>
Способы манипуляции	Способы защиты																
1. <i>Навязывание роли.</i>	<i>Отказ от роли</i>																
2. <i>Вас делают «другом».</i>	<i>Не проявлять дружеского участия</i>																
3. <i>Доброжелатель.</i>	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i>																
4. <i>«Дружим против общего врага».</i>	<i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i>																
5. <i>Вас делают соратником по общему делу.</i>	<i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i>																
6. <i>Туманные намеки.</i>	<i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i>																
7. <i>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="0"> <thead> <tr> <th data-bbox="384 304 778 338">Способы манипуляции</th><th data-bbox="963 304 1262 338">Способы защиты</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="411 353 751 392">1. Навязывание роли.</td><td data-bbox="987 353 1235 392"><i>Отказ от роли</i></td></tr> <tr> <td data-bbox="381 407 782 445">2. Вас делают «другом».</td><td data-bbox="898 407 1323 490"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td></tr> <tr> <td data-bbox="426 506 737 544">3. Доброжелатель.</td><td data-bbox="895 506 1326 636"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td></tr> <tr> <td data-bbox="357 651 805 734">4. «Дружим против общего врага».</td><td data-bbox="850 651 1374 781"><i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i></td></tr> <tr> <td data-bbox="339 797 823 880">5. Вас делают соратником по общему делу.</td><td data-bbox="898 797 1326 880"><i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i></td></tr> <tr> <td data-bbox="416 896 746 934">6. Туманные намеки.</td><td data-bbox="887 896 1337 978"><i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i></td></tr> <tr> <td data-bbox="435 994 727 1032">7. Берет измором.</td><td data-bbox="900 994 1323 1032"><i>«Заезженная пластинка».</i></td></tr> </tbody> </table>	Способы манипуляции	Способы защиты	1. Навязывание роли.	<i>Отказ от роли</i>	2. Вас делают «другом».	<i>Не проявлять дружеского участия</i>	3. Доброжелатель.	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</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>«Заезженная пластинка».</i>
Способы манипуляции	Способы защиты																
1. Навязывание роли.	<i>Отказ от роли</i>																
2. Вас делают «другом».	<i>Не проявлять дружеского участия</i>																
3. Доброжелатель.	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</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>«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="0"> <thead> <tr> <th data-bbox="384 1240 778 1274">Способы манипуляции</th><th data-bbox="963 1240 1262 1274">Способы защиты</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="411 1290 751 1328">1. Навязывание роли.</td><td data-bbox="987 1290 1235 1328"><i>Отказ от роли</i></td></tr> <tr> <td data-bbox="381 1344 782 1382">2. Вас делают «другом».</td><td data-bbox="898 1344 1323 1426"><i>Не проявлять дружеского участия</i></td></tr> <tr> <td data-bbox="426 1442 737 1480">3. Доброжелатель.</td><td data-bbox="895 1442 1326 1572"><i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</i></td></tr> <tr> <td data-bbox="357 1588 805 1671">4. «Дружим против общего врага».</td><td data-bbox="850 1588 1374 1718"><i>Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</i></td></tr> <tr> <td data-bbox="339 1731 823 1814">5. Вас делают соратником по общему делу.</td><td data-bbox="898 1731 1326 1814"><i>Подумайте: «А мое ли это дело?»</i></td></tr> <tr> <td data-bbox="416 1830 746 1868">6. Туманные намеки.</td><td data-bbox="887 1830 1337 1912"><i>Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</i></td></tr> <tr> <td data-bbox="435 1928 727 1966">7. Берет измором.</td><td data-bbox="900 1928 1323 1966"><i>«Заезженная пластинка».</i></td></tr> </tbody> </table>	Способы манипуляции	Способы защиты	1. Навязывание роли.	<i>Отказ от роли</i>	2. Вас делают «другом».	<i>Не проявлять дружеского участия</i>	3. Доброжелатель.	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</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>«Заезженная пластинка».</i>
Способы манипуляции	Способы защиты																
1. Навязывание роли.	<i>Отказ от роли</i>																
2. Вас делают «другом».	<i>Не проявлять дружеского участия</i>																
3. Доброжелатель.	<i>Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</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>«Заезженная пластинка».</i>																

2.2 Текущий контроль (ТК) № 2

Тема занятия: 6.1.4.Мое поведение в конфликте. Могу ли я быть толерантным.

Метод и форма контроля: Контрольная работа (Опрос)

Вид контроля: Письменная контрольная работа

Дидактическая единица: 1.3 виды социальных взаимодействий

Занятие(-я):

4.1.2.Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения). Основные виды и стили взаимодействия.

Задание №1

Перечислить виды социального взаимодействия в процессе общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 из 4 видов взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт
4	Перечислены 3 из 4 видов взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт
5	Перечислены 4 вида взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт

Дидактическая единица: 1.4 механизмы взаимопонимания в общении

Занятие(-я):

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

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

5.1.1.Общее представление о личности в психологии общения. Социализация личности. Психологический портрет личности.

5.2.2.Психологические типологии личности (по типу темперамента, конституционные типы, типология по Э.Берну, типология В.Райха, типология по коммуникативно-поведенческим особенностям личности)

Задание №1

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

Оценка	Показатели оценки
3	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. Стил - это отношение формы представления информации к ее содержанию.

	Стилистический барьер возникает: § когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее § при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов § при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента § когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.
4	Дана классификация и характеристика 2 из 3 видов барьеров в общении, либо перечислены все 3 вида барьеров устной речи и дана характеристика 2 из 3 видов. 1. Фонетический барьер связан с недостатками речи, к которым относятся: § слишком тихая речь, вызванная сочетанием волнения и неправильного дыхания, при которой плохо слышно уже на расстоянии нескольких метров. Если сообщение не представляет особой важности для собеседника, то он и не будет слушать. Даже если партнер по общению достаточно заинтересован, то вероятность неправильного понимания очевидна; § слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста; § слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание; § заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»; § проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки. 2. Семантический барьер - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для обозначения совершенно разных вещей. Семантические барьеры <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. 3. Стилистический барьер возникает при несоответствии стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента. Стилль - это отношение формы представления информации к ее содержанию. Стилистический барьер возникает: § когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее § при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов § при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента § когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.
5	Дана классификация и характеристика 3 из 3 видов барьеров в общении. 1. Фонетический барьер связан с недостатками речи, к которым относятся: § слишком тихая речь, вызванная сочетанием волнения и неправильного дыхания, при которой плохо слышно уже на расстоянии нескольких метров. Если сообщение не представляет особой важности для собеседника, то он и не будет слушать. Даже если партнер по общению достаточно заинтересован, то вероятность неправильного понимания очевидна; § слишком быстрая речь: когда коммуникатор барабанит свое сообщение, затрудняет слушателям следить за мыслью особенно при чтении текста; § слишком монотонная речь, которая усыпляет внимание; § заметные паузы: «э...э», «ну», «известно»; § проглатывание слов: затихание голоса в конце предложения приводит к тому, что слушателям труднее услышать каждое слово, что повышает риск ошибки. 2. Семантический барьер - значит "смысловой, относящийся к значению слов". Возникает тогда, когда партнеры по общению пользуются одними и теми же знаками (в том числе словами) для

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

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

§ когда участники общения говорят на различных языках и диалектах, имеют существенные дефекты речи и дикции, скороговорка, невыразительная быстрая речь и так далее

§ при различиях в системах значения слов участников общения, при наличии жаргонов и сленгов

§ при несоответствие стиля речи коммуникатора и ситуации общения или стиля речи и актуального психологического состояния реципиента

§ когда логика рассуждения, предлагаемая коммуникатором, либо слишком сложна для восприятия реципиента, либо кажется ему неверной.

Задание №2

Перечислить механизмы межличностного восприятия.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Записан 1 из 3 механизмов межличностного восприятия. 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия
4	Записаны 2 из 3 механизмов межличностного восприятия. 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия

5	Записаны 3 из 3 механизмов межличностного восприятия. 1. Идентификация 2. Эмпатия 3. Рефлексия
---	---

Задание №3

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

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

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

Задание №4

Перечислить типы личности по типу темперамента.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 из 4 типов личности по типу темперамента: 1. Холерик 2. Сангвиник 3. Флегматик 4. Меланхолик
4	Перечислены 3 из 4 типов личности по типу темперамента: 1. Холерик 2. Сангвиник 3. Флегматик 4. Меланхолик
5	Перечислены 4 типа личности по типу темперамента: 1. Холерик 2. Сангвиник 3. Флегматик 4. Меланхолик

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

Занятие(-я):

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

6.1.2. Способы и методы разрешения конфликтных ситуаций. Толерантность, как

способ разрешения конфликта (понятие, виды, особенности).

Задание №1

Перечислить виды конфликта.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2-3 из 5 видов конфликта: 1. Внутриличный 2. Межличный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный
4	Перечислены 4 из 5 видов конфликта: 1. Внутриличный 2. Межличный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный
5	Перечислены все 5 видов конфликта: 1. Внутриличный 2. Межличный 3. Между личностью и группой 4. Межгрупповой 5. Межгосударственный

Задание №2

Перечислить стратегии поведения в конфликте.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2-3 из 5 стратегий поведения в конфликте: 1. Сотрудничество 2. Соперничество 3. Избегание 4. Приспособление 5. Компромисс

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

Дидактическая единица: 2.2 применять стратегии поведения в конфликтной ситуации

Занятие(-я):

6.1.3. Стратегии (способы) поведения в конфликте.

Задание №1

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	Применены в соответствии с вариантами 2 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации, например: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.

4	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: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома. Наиболее подходящие стратегии поведения в данной конфликтной ситуации: компромисс, приспособление, избегание.
5	Применены в соответствии с вариантами 5 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации. Выбраны, записаны и аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации, например: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома. Наиболее подходящие стратегии поведения в данной конфликтной ситуации: компромисс - для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком, необходимо найти решение взаимовыгодное для обеих сторон, приспособление - порой необходимо смириться с решением родителей, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком , избегание - если у человека не хватает аргументов, чтобы обосновать свои действия и желания, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком , необходимо уйти от конфликтной ситуации.

Дидактическая единица: 2.3 использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения

Занятие(-я):

3.1.3.Механизмы саморегуляции и активации.

4.1.4.Тренинг "Барьеры в общении"

Задание №1

Опишите ваши действия используя приемы саморегуляции поведения в предложенной ситуации: Вы поздно закончили накануне свою работу, устали и не подготовили, как обычно, план выступления на совещании о проделанной работе. До начала выступления осталось около 10 минут. Вы неплохо знаете тему, но боитесь того, что на качестве выступления может сказаться усталость. Как Вы поступите?

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Описаны не менее 2 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации. Приемы саморегуляции: 1.Естественные приемы: § смех, улыбка, юмор; § размышления о хорошем, приятном; § различные движения типа потягивания, расслабления мышц § вдыхание свежего воздуха; 2. Приемы связанные с управлением дыхания. 3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением. 4.Способы, связанные с воздействием словом. 5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.
4	Описаны не менее 4 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации. Приемы саморегуляции: 1.Естественные приемы: § смех, улыбка, юмор; § размышления о хорошем, приятном; § различные движения типа потягивания, расслабления мышц § вдыхание свежего воздуха; 2. Приемы связанные с управлением дыхания. 3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением. 4.Способы, связанные с воздействием словом. 5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.

5	Описаны все 5 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации. Приемы саморегуляции: 1.Естественные приемы: § смех, улыбка, юмор; § размышления о хорошем, приятном; § различные движения типа потягивания, расслабления мышц § вдыхание свежего воздуха; 2. Приемы связанные с управлением дыхания. 3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением. 4.Способы, связанные с воздействием словом. 5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.
---	---

3. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

№ семестра	Вид промежуточной аттестации
3	Дифференцированный зачет

Дифференцированный зачет может быть выставлен автоматически по результатам текущих контролей
Текущий контроль №1
Текущий контроль №2

Метод и форма контроля: Письменный опрос (Опрос)

Вид контроля: По выбору выполнить 2 теоретических и одно практическое задание.

Дидактическая единица для контроля:

1.1 взаимосвязь общения и деятельности

Задание №1

Раскройте 5 параметров цели учебной дисциплины "Психология общения".

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

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

Дидактическая единица для контроля:

1.2 цели, функции, виды и уровни общения

Задание №1 (из текущего контроля)

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

Оценка	Показатели оценки
3	Раскрыта классификация 1 из 3 представленных видов общения. По средствам: вербальное и невербальное. По содержанию: материальное, когнитивное, деятельностное и мотивационное. По опосредованности: прямое и косвенное, непосредственное и опосредствованное

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

Дидактическая единица для контроля:

1.3 виды социальных взаимодействий

Задание №1 (из текущего контроля)

Перечислить виды социального взаимодействия в процессе общения.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Перечислены 2 из 4 видов взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт
4	Перечислены 3 из 4 видов взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт
5	Перечислены 4 вида взаимодействия в процессе общения: 1. Кооперация 2. Согласие 3. Конкуренция 4. Конфликт

Дидактическая единица для контроля:

1.4 механизмы взаимопонимания в общении

Задание №1

Перечислить виды манипуляций.

Оценка	Показатели оценки
3	Перечислены 2 из 6 видов манипуляции: 1. комплименты, 2. похвала, 3. молчание, 4. игнорирование, 5. возражения (воображаемые и реальные), 6. критика (конструктивная и деструктивная)
4	Перечислены 4 из 6 видов манипуляции: 1. комплименты, 2. похвала, 3. молчание, 4. игнорирование, 5. возражения (воображаемые и реальные), 6. критика (конструктивная и деструктивная)
5	Перечислены 6 из 6 видов манипуляции: 1. комплименты, 2. похвала, 3. молчание, 4. игнорирование, 5. возражения (воображаемые и реальные), 6. критика (конструктивная и деструктивная)

Дидактическая единица для контроля:

1.5 источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов

Задание №1

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

Оценка	Показатели оценки
3	Записаны 2 из 4 группы причин конфликта без характеристики: 1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей. 2) Несоответствие социальных ролей. 3) Групповая дискриминация. 4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению.

4	Записаны 3 группы причин конфликта, двум из которых дана краткая характеристика: 1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей: • при завышенной самооценке критика воспринимается как оскорбление; • при заниженной самооценке критика также чревата конфликтами, к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта; • при неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить. 2) Несоответствие социальных ролей. Несовместимость ролей, которые необходимо выполнять человеку в данный момент или различные представления индивидов о содержании одной и той же роли. Например, даже при хороших отношениях с родителями подростки не терпят их присутствия в компании своих сверстников. 3) Групповая дискриминация. Представляет деление на «своих» и «чужих», что приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и нападкам на них. 4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.
---	---

5	Перечислены 4 группы причин конфликта каждой из которых дана краткая характеристика: 1) Неадекватная самооценка и неадекватные представления людей: • при завышенной самооценке критика воспринимается как оскорбление; • при заниженной самооценке критика также чревата конфликтами, к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта; • при неправильно полученной или понятой информации индивидом о самом себе или из-за неспособности эту информацию получить. 2) Несовместимость социальных ролей. Несовместимость ролей, которые необходимо выполнять человеку в данный момент или различные представления индивидов о содержании одной и той же роли. Например, даже при хороших отношениях с родителями подростки не терпят их присутствия в компании своих сверстников. 3) Групповая дискриминация. Представляет деление на «своих» и «чужих», что приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и нападкам на них. 4) Ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта.
---	--

Дидактическая единица для контроля:

2.1 применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности

Задание №1 (из текущего контроля)

Установить соответствие между способами манипуляций и способами защиты от манипуляций.

Способы манипуляции

1. *Навязывание роли.*
2. *Вас делают «другом».*
3. *Доброжелатель.*
4. *«Дружим против общего врага».*
5. *Вас делают соратником по общему делу.*

Способы защиты

- А) Подумайте: «А мое ли это дело?»
- Б) Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»
- В) Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»
- Г) *Не проявлять дружеского участия*
- Д) *Отказ от роли*

6. Туманные намеки.

7. Берет измором.

Е) «Заезженная пластинка».

Ж) Не быть откровенным с человеком,
которого вы не считаете другом

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

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="0"> <thead> <tr> <th data-bbox="383 302 782 347">Способы манипуляции</th><th data-bbox="965 302 1260 347">Способы защиты</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="406 347 758 392">1. Навязывание роли.</td><td data-bbox="989 347 1236 392">Отказ от роли</td></tr> <tr> <td data-bbox="383 392 782 436">2. Вас делают «другом».</td><td data-bbox="901 392 1324 481">Не проявлять дружеского участия</td></tr> <tr> <td data-bbox="422 492 742 537">3. Доброжелатель.</td><td data-bbox="901 492 1324 627">Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</td></tr> <tr> <td data-bbox="359 638 805 728">4. «Дружим против общего врага».</td><td data-bbox="853 638 1380 772">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td></tr> <tr> <td data-bbox="343 784 821 873">5. Вас делают соратником по общему делу.</td><td data-bbox="901 784 1324 873">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td></tr> <tr> <td data-bbox="414 884 750 929">6. Туманные намеки.</td><td data-bbox="885 884 1340 974">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td></tr> <tr> <td data-bbox="430 985 734 1030">7. Берет измором.</td><td data-bbox="901 985 1324 1030">«Заезженная пластинка».</td></tr> </tbody> </table>	Способы манипуляции	Способы защиты	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».
Способы манипуляции	Способы защиты																
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 <table border="0"> <thead> <tr> <th data-bbox="383 1232 782 1276">Способы манипуляции</th><th data-bbox="965 1232 1260 1276">Способы защиты</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="406 1276 758 1321">1. Навязывание роли.</td><td data-bbox="989 1276 1236 1321">Отказ от роли</td></tr> <tr> <td data-bbox="383 1321 782 1366">2. Вас делают «другом».</td><td data-bbox="901 1321 1324 1411">Не проявлять дружеского участия</td></tr> <tr> <td data-bbox="422 1422 742 1467">3. Доброжелатель.</td><td data-bbox="901 1422 1324 1556">Не быть откровенным с человеком, которого вы не считаете другом</td></tr> <tr> <td data-bbox="359 1568 805 1657">4. «Дружим против общего врага».</td><td data-bbox="853 1568 1380 1702">Задайте себе вопрос: «С чего это вдруг он стал открывать мне глаза?»</td></tr> <tr> <td data-bbox="343 1713 821 1803">5. Вас делают соратником по общему делу.</td><td data-bbox="901 1713 1324 1803">Подумайте: «А мое ли это дело?»</td></tr> <tr> <td data-bbox="414 1814 750 1859">6. Туманные намеки.</td><td data-bbox="885 1814 1340 1904">Прервать его высказывания вопросом: «Вы это о чем?»</td></tr> <tr> <td data-bbox="430 1915 734 1960">7. Берет измором.</td><td data-bbox="901 1915 1324 1960">«Заезженная пластинка».</td></tr> </tbody> </table>	Способы манипуляции	Способы защиты	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».
Способы манипуляции	Способы защиты																
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».																

Дидактическая единица для контроля:

2.2 применять стратегии поведения в конфликтной ситуации

Задание №1 (из текущего контроля)

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.

<i>Оценка</i>	<i>Показатели оценки</i>
3	Применены в соответствии с вариантами 2 стратегии поведения к предложенной конфликтной ситуации, например: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома.
4	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: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома. Наиболее подходящие стратегии поведения в данной конфликтной ситуации: компромисс, приспособление, избегание.

5	Применены в соответствии с вариантами 5 из 5 стратегий поведения к предложенной конфликтной ситуации. Выбраны, записаны и аргументированы наиболее подходящие стратегии поведения в предложенной конфликтной ситуации, например: 1. Приспособление - Маша останется дома. 2. Соперничество - Маша пойдет на конфликт, поругается с мамой и уйдет на дискотеку с друзьями. 3. Компромисс - стороны договорятся на выгодных для каждой стороны условиях. Маша пойдет на дискотеку, но на определенное время (не на всю ночь). 4. Сотрудничество - Мама с Машей идут вместе на дискотеку. 5. Избегание - Маша попытается отпроситься, но увидив, что что проигрывает, уйдет от конфликта и останется дома. Наиболее подходящие стратегии поведения в данной конфликтной ситуации: компромисс - для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком, необходимо найти решение взаимовыгодное для обеих сторон, приспособление - порой необходимо смириться с решением родителей, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком , избегание - если у человека не хватает аргументов, чтобы обосновать свои действия и желания, для того, чтобы не испортить взаимоотношения с близким человеком , необходимо уйти от конфликтной ситуации.
---	--

Дидактическая единица для контроля:

2.3 использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения

Задание №1 (из текущего контроля)

Опишите ваши действия используя приемы саморегуляции поведения в предложенной ситуации: Вы поздно закончили накануне свою работу, устали и не подготовили, как обычно, план выступления на совещании о проделанной работе. До начала выступления осталось около 10 минут. Вы неплохо знаете тему, но боитесь того, что на качестве выступления может сказаться усталость. Как Вы поступите?

Оценка	Показатели оценки

3	Описаны не менее 2 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации. Приемы саморегуляции: 1.Естественные приемы: § смех, улыбка, юмор; § размышления о хорошем, приятном; § различные движения типа потягивания, расслабления мышц § вдыхание свежего воздуха; 2. Приемы связанные с управлением дыхания. 3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением. 4.Способы, связанные с воздействием словом. 5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.
4	Описаны не менее 4 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации. Приемы саморегуляции: 1.Естественные приемы: § смех, улыбка, юмор; § размышления о хорошем, приятном; § различные движения типа потягивания, расслабления мышц § вдыхание свежего воздуха; 2. Приемы связанные с управлением дыхания. 3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением. 4.Способы, связанные с воздействием словом. 5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.
5	Описаны все 5 приемов саморегуляции поведения в предложенной ситуации. Приемы саморегуляции: 1.Естественные приемы: § смех, улыбка, юмор; § размышления о хорошем, приятном; § различные движения типа потягивания, расслабления мышц § вдыхание свежего воздуха; 2. Приемы связанные с управлением дыхания. 3. Приемы, связанные с управлением тонусом мышц, движением. 4.Способы, связанные с воздействием словом. 5. Приемы, способствующие снятию усталости перед сложной работой.