|  |
| --- |
| МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  федеральное государственное АВТОНОМНОЕ образовательное учреждение высшего образования  «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ» |
| **Озерский технологический институт –**  филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»  **(ОТИ НИЯУ МИФИ)** |

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель колледжа

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Смирнова Е.Р.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2021 г.

**ФОНД оценочных средств**

учебной дисциплины

**Психология общения**

основной профессиональной образовательной программы (ОПОП)

по специальности СПО

**08.02.01 «Строительство и эксплуатация зданий и сооружений»**

Базовая подготовка среднего профессионального образования

Форма обучения: очная

Озерск, 2021 г.

Фонд оценочных средств разработан на основе рабочей программы учебной дисциплины Психология общения, утвержденной Руководителем колледжа от 31.08.2021 г.

Организация-разработчик: Озерский технологический институт – филиал НИЯУ МИФИ

Разработчик(и):

Мадяжнова А.Е., преподаватель ОТИ НИЯУ МИФИ

Одобрено цикловой комиссией

Протокол № 1 от «31» августа 2021 года

Председатель ПЦК

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Дениева Н.Ю.

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
|  | стр. |
| 1. Паспорт фонда оценочных средств | 4 |
| 2. Формы текущего контроля знаний и промежуточной аттестации по учебной дисциплине | 6 |
| 3. Комплект оценочных средств текущего контроля | 8 |
| 4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания | 34-55 |

**1 Паспорт фонда оценочных средств**

1.1 Общие положения

Фонд оценочных средств (ФОС) предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Психология общения».

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего и промежуточного контроля.

1.2 Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке

В результате контроля и оценки по дисциплине осуществляется комплексная проверка следующих умений и знаний:

1. **Паспорт фонда оценочных средств УД «Психология общения»**

**2.1** ФОС позволяет оценивать **ОК и ПК**:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

**2.2** ФОС позволяет оценивать освоение **умений**:

У-1: Анализировать профессиональные ситуации с позиций участвующих в нём индивидов,

У-2: Квалифицировать различные эффекты межличностного взаимодействия, корректировать нежелательные действия между людьми, руководить совместной их деятельностью.

**2.3** ФОС позволяет оценивать усвоение **знаний**:

З-1: Общие социально-психологические закономерности общения.

З-2 Специфика коммуникативного процесса между людьми.

З-3: Взаимодействие людей и знания о психологических процессах, протекающих в группах.

З-4: Механизмы социальной перцепции.

З-5: Императивные и неимперативные прямые формы воздействия.

З-6: Нормативное и информационное влияние.

**2.4** Кодификатор оценочных средств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Код ОС | Наименование оценочного средства | Краткая характеристика оценочного средства | Представление оценочного средства в КОС |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Практическая работа | Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу | Методические указания по выполнению практических работ. |
| 2 | Самостоятельная работа | Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу | Методические указания по выполнению самостоятельных работ |
| 3 | Тесты | Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося. | Фонд тестовых заданий. (эталоны решений) |

***2.*5** Распределение оценочных средств по элементам освоенных умений, усвоенных знаний и их использование в практической деятельности для контроля сформированности компетенций в рамках тем/разделов УД по видам аттестации

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Контролируемые разделы (темы) в порядке поэтапного освоения  УД в рамках ППССЗ |  | Текущий контроль | | | | | |  |  | Промежуточная аттестация |
| Компетенции | Результаты обучения | | | | | |  |  |
| Освоенные умения: | | Усвоенные знания | | | |  |  |
| У-1 | У-2 | З-1 | З-2 | З-3 | З-4 | З-5 | З-6 |
| Раздел 1. Психология общения Тема 1.1.  Характеристика общения | ОК1, ОК2, ОК3, ОК4,  ОК5, ОК6, ОК7, ОК8,  ОК9 | 14 | 14 | 13 |  |  |  |  |  | Дифференцированный зачет |
| Тема 1.2.  Коммуникативная сторона общения | ОК1, ОК2, ОК3, ОК4,  ОК5, ОК6, ОК7, ОК8,  ОК9 | 14 | 14 | 13 | 14 | 14 |  |  |  |
| Тема 1.3.  Перцептивная сторона  общения | ОК1, ОК2, ОК3, ОК4,  ОК5, ОК6, ОК7, ОК8,  ОК9 | 124 | 124 |  |  | 134 | 124 |  |  |
| Тема 1.5.  Психология воздействия  на партнёров общения | ОК1, ОК2, ОК3, ОК4,  ОК5, ОК6, ОК7, ОК8,  ОК9 | 123 | 124 |  |  | 14 |  | 124 |  |
| Раздел 2.Межличностные отношения и взаимопонимание Тема 2.1.  Особенности личности | ОК1, ОК2, ОК3, ОК4,  ОК5, ОК6, ОК7, ОК8,  ОК9 | 134 | 134 |  |  |  |  | 123 | 124 |

5

1. **Комплекты контрольно - оценочных средств по видам аттестации**

3*.*1 *Примерное наполнение* КОС/КИМдля текущего контроля

|  |  |
| --- | --- |
| **Оценочные средства** | **Комплекты контрольных заданий или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта практической деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций** |
| Практическая работа | - методические указания по выполнению практических работ; - критерии и шкала оценивания. |
| Самостоятельная работа | * методические указания по выполнению самостоятельной работы; * критерии и шкала оценивания. |
| Тесты | - фонд тестовых заданий;  -инструкция для обучающихся по выполнению;**-**критерии и шкала оценивания |

**Комплект контрольно-оценочных средств для текущего контроля**

по учебной дисциплине ОГСЭ. 05. Психология общения

# Практические работы

По учебной дисциплине ОГСЭ.05 Психология общения

Составитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Мадяжнова А.Е.

(подпись)

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20 \_\_\_г.

**1. Перечень практических работ и вариантов заданий**.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № раздела дисциплины | Наименование практической работы | Цель работы | Формы текущего контроля |
| Тема  Характеристика общения | Определение уровня общительности | Определить , к какой категории относится данный индивид | Проверка выполнения задания |
| Тема  Коммуникативная сторона общения | Коммуникативный процесс и факторы, способствующие и препятствующие эффективной передаче информации | Исследование коммуникативного процесса и факторов, способствующих и препятствующих эффективной передаче информации. | Проверка выполнения задания |
| Тема  Перцептивная сторона общения | Влияние первого впечатления на восприятие незнакомого человека | Исследование влияния первого впечатления на восприятие незнакомого человека. | Проверка выполнения задания |
| Тема Психология воздействия на партнёров общения | Конформность и конформное поведение | Изучение конформности как социально-психологического явления. | Проверка выполнения задания |

## ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 1

**Тема практической работы:**

Определение уровня общительности.

**Цель работы:**

Определить к какой категории относится данный индивид.

**Перечень используемых источников:**

1. Конспекты

**Содержание и порядок выполнения работы (описание хода работы):**

1. Повторить пройденный материал по заданной теме.
2. Ответить на тест опросника.

**Опросник В. Ф. Ряховского для определения уровня общительности**

*Инструкция*

Прочтите каждый из 16 вопросов и напишите ответ — «да», «нет» или «иногда».

**Текст опросника**

1. Вам предстоит обычная или деловая встреча. Выбивает ли вас ее ожидание из колеи?
2. Не откладываете ли вы визит к врачу до последнего момента?
3. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступать с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?
4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?
5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-то вопрос)?
7. Верите ли вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть 100 рублей, которые занял несколько месяцев назад?
9. В ресторане либо в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он? Так ли это?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была. Предпочтете ли вы отказаться от своего намерения или встанете в очередь и будете томиться в ожидании?
12. Боитесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?
13. У вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких чужих мнений на этот счет вы не приемлете. Это так?
14. Услышав где-либо в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в спор?
15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?
16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения в письменной форме, чем в устной?

**Обработка и интерпретация результатов**

За каждое «да» начисляется 2 балла, за ответ «иногда» — 1 балл, за ответ «нет» — 0 баллов. Вычисляется сумма набранных баллов по всем вопросам и по классификатору определяется, к какой категории людей вы относитесь.

30-32 балла — вы явно некоммуникабельны. На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий.

25-29 баллов — вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают вас в панику, то надолго выводят из равновесия.

19-24 балла — в известной степени вы общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя уверенно. Новые проблемы вас не пугают. И все же с новыми людьми вы сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно.

14-18 баллов — у вас нормальная коммуникабельность. Вы охотно слушаете интересного собеседника, терпеливы в общении с другими. Без неприятных переживаний идете на встречу с незнакомыми людьми. В то же время не любите шумных компаний, многословие вызывает у вас раздражение.

9-13 баллов — вы весьма общительны (порой даже без меры). Разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, раздражает окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя и не всегда можете их выполнить.

4-8 баллов — общительность бьет из вас ключом. Любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому поводу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке.

3 балла и менее — ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых вы совершенно некомпетентны. Вольно или невольно вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в своем окружении.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 2**

**Тема практической работы:**

Коммуникативный процесс и факторы, способствующие и препятствующие эффективной передаче информации.

**Цель работы:**

Исследование коммуникативного процесса и факторов, способствующих и препятствующих эффективной передаче информации. Данное практическое занятие должно способствовать развитию навыков успешного общения.

**Перечень используемых источников:**

2. Конспекты

**Содержание и порядок выполнения работы (описание хода работы):**

1. Выполнение упражнения «Передай сообщение» невербальными средствами. Обсуждение причин искажения содержания сообщения.

3. Выполнение упражнения «Передай сообщение» вербальными средствами. Выявление и обсуждение факторов, ведущих к потере и искажению текста сообщения.

**1. Выполнение упражнения «Передай сообщение» невербальными средствами.**

Успешная коммуникация предполагает эффективное использование средств общения. Основная задача данного этапа сводится к обсуждению возможностей и ограничений невербальных средств коммуникации, а также к демонстрации специфики искажения послания на этапе передачи сообщения.

Для этого студентам предлагается встать в круг в расслабленной позе с опущенными руками и закрыть глаза. Преподаватель сообщает, что передаст послание с помощью тактильнокинестетических средств (прикосновения, поглаживания, похлопывания и т.д.) или вправо, или влево от себя, которое каждый получивший должен максимально точно передать соседу.

Например, пожать запястье правой руки, три раза хлопнуть по правому плечу и прикоснуться на пять секунд к затылку. Преподаватель даёт команду всем открыть глаза, когда очередь передавать послание доходит до последнего перед ним студента. Все имеют возможность увидеть, как послание трансформировалось за время передачи.

Задача студентов – проанализировать, на каком этапе и по каким причинам произошло искажение послания; что осложнило процесс интерпретации невербального поведения.

В заключение, преподаватель может напомнить о правилах невербальной коммуникации:  использование невербальных знаков должно быть определённым и узнаваемым;

* мы должны быть способны переводить наши чувства и намерения в невербальные средства («кодировать»);
* наблюдатель должен быть способен к интерпретации невербальных знаков

(«декодировать»).

**2. Выполнение упражнения «Передай сообщение» вербальными средствами.**

Задачей следующего этапа является исследование процесса искажения информации при её неоднократной передаче вербальными средствами. Для демонстрации этого процесса используется известная детская игра «Испорченный телефон».

Все студенты, кроме одного, на время покидают помещение. Преподаватель передаёт оставшемуся студенту сообщение, содержащее много единиц информации: имена, цифры, даты, названия, события и т.д. Студенты возвращаются по одному, прослушивают сообщение и передают следующему входящему. Каждый может задать уточняющие вопросы и записать, если захочет. Однако в инструкции преподаватель об этом не напоминает.

В процессе игры большинство студентов имеют возможность наблюдать за процессом искажения информации во время её передачи. По окончании игры каждый может высказаться о тех трудностях, с которыми он столкнулся при передаче сообщения, рассказать о тех приёмах, которыми он воспользовался для сохранения информации.

Исследуя стадии и причины происходившего искажения в содержании послания, студенты могут обобщить свой и чужой опыт и выработать навыки работы с информацией.

Примерные текстовые сообщения для передачи:

*Сообщение № 1.*

«Передайте, пожалуйста, Фёдору, чтобы он забрал из прачечной бельё до 16:00 и доплатил 50 рублей за крахмал. Звонила Наталья Петровна. Она прилетает из Москвы на конференцию в 19:00 вечера, но её встречать не надо. Некому забрать Ванечку из садика. Если Фёдор не сможет, пусть позвонит и сообщит до 17:00, не позже. Семинар по психологии переносится на три дня. Да, всем привет от Дарьи Николаевны!».

*Сообщение № 2.*

«Передайте Герману Васильевичу, что звонила его жена и просила заехать в ювелирную мастерскую к 15:00 и забрать фамильное кольцо с изумрудами, так как она в это время будет у косметолога. Трансконтинентальный экспресс прибывает вместо четвертого на седьмой путь. Необходимо встретить японскую делегацию и разместить их в гостинице «Серебряный бор» по Волоколамскому шоссе. Прибывающего вместе с ними ученого из Германии Курта Райнигена, необходимо доставить в гостиницу «Центральную», где в конференц-зале в 16:00 состоится конференция по проблеме воздействия гамма-излучений на психику человека. Радиограмма в охотничье хозяйство «На привале» за номером 569/14 отправлена с опозданием в 3 часа, так что, ответ придет только завтра».

**Выводы и предложения (по данной практической работе):**

Рекомендуется при выполнении данной практической работы использовать индивидуальные

конспекты и литературу из прилагаемого списка.

**Вопросы для самоконтроля.**

1. Назовите три стороны общения.
2. Перечислите уровни общения.
3. Назовите основные характеристики коммуникативной стороны общения.
4. Назовите известные вам средства коммуникации.
5. Назовите основные каналы невербальной коммуникации.
6. Что такое «кодирование», «речевое табу» в теории разговора.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 3**

**Тема практической работы:**

Влияние первого впечатления на восприятие незнакомого человека.

**Цель работы:**

Исследование влияния первого впечатления на восприятие незнакомого человека. **Перечень используемых источников:**

1. Конспекты.
2. Изображения мужчин и женщин с традиционно оформленной внешностью и нарушающих гендерные нормы в оформлении внешнего облика (можно использовать фотографии, изображения из Интернета или печатных изданий, освещающих события из жизни представителей шоу-бизнеса). **Содержание и порядок выполнения работы (описание хода работы):**
3. Выполнение задания «Интерпретация личности по внешности».
4. Экспериментальное исследование первого впечатления о людях с внешним обликом, оформленным в соответствии с традиционными гендерными нормами и с нарушением гендерных норм.

**1. Выполнение задания «Интерпретация личности по внешности».**

Студентам предлагается выполнить задание, направленное на осознание алгоритма интерпретации личности по внешнему облику, представляющего собой последовательность следующих этапов:

1. Восприятие физических и поведенческих характеристик объекта.
2. Формирование представления о его намерениях, мыслях, способностях, эмоциях, установках и т.д.
3. Формирование представления о тех отношениях, которые связывают субъект и объект восприятия.

*Инструкция № 1:* Студентам предлагается фотография мужчины средних лет. Необходимо описать образ этого человека.

При описании студентами этого человека важно обращать внимание на то, с каких характеристик началось формирование образа, какие черты оказались стержневыми. Часто студенты начинают описание не с пола, возраста, физических и поведенческих характеристик, а с констатации социальной роли человека, пропуская, таким образом, предшествующие стадии интерпретации (описывают хорошую одежду, предполагают, что это художник или режиссёр, директор крупного центра и т.д.).

Данная ошибка демонстрирует то, что антропологические признаки-сигналы внешности (пол, возраст, этническая принадлежность) чаще всего мы воспринимаем неосознанно. Поэтому в описании это пропускается. Однако именно на их основе достраивается образ воспринимаемого человека. Данное упражнение позволяет обратить внимание на типичные ошибки интерпретации личности по внешности.

*Инструкция № 2:* Двое студентов выходят из помещения, остальные становятся наблюдателями. Студенты возвращаются по одному по вызову преподавателя. Каждому из них предъявляется фотография одного и того же мужчины. Необходимо описать образ этого человека. Первому студенту говорится, что это известный писатель, получивший признание во всём мире. Второму – что это известный бандит.

Как правило, имея различные вводные данные о человеке, студенты описывают одного и того же человека по-разному. В первом случае, награждая его положительными характеристиками, во втором – отрицательными.

Это происходит потому, что социальные эталоны внешнего облика воспринимаются нами как признаки общественного положения воспринимаемого человека и его ролевых функций. Улавливая во внешнем облике признаки того или иного социального эталона, познающий причисляет воспринимаемого к определённой социальной категории людей и вслед за этим приписывает ему свои стереотипные представления о психологических особенностях этой категории людей.

**2. Экспериментальное исследование первого впечатления о людях с внешним обликом, оформленным в соответствии с традиционными гендерными нормами и с нарушением гендерных норм**.

Студентам предлагается поучаствовать в экспериментальном исследовании, цель которого – продемонстрировать зависимость симпатии/антипатии по отношению к человеку от оформления его внешности в соответствии с гендерными нормами.

Антропологические признаки-сигналы внешности чаще всего носят информирующий характер. На их основе достраивается образ воспринимаемого человека. В ситуациях, когда по этим сигналам мы не можем определить пол человека, мы испытываем напряжение. К человеку, который нетрадиционным оформлением внешнего облика вводит нас в заблуждение, мы можем начать испытывать негативное отношение. В таком случае признаки-сигналы внешности выполняют не только информирующую, но и регулирующую функцию. Они определяют эмоциональную окраску восприятия. Это может быть или интерес, или отвержение.

Студентам предъявляются изображения мужчин и женщин с традиционно оформленной внешностью и нарушающих гендерные нормы в оформлении внешнего облика, обозначенные порядковыми номерами. Перед этим даётся следующая инструкция.

Оцените, пожалуйста, по 4-бальной шкале степень вашей симпатии по отношению к человеку на изображении. Значение «1» будет отражать нейтральное отношение или реакцию, близкую к антипатии, «2» - слабо выраженную симпатию, «3» - средне выраженную симпатию, «4» - максимальную степень симпатии. Напротив порядкового номера изображения поставьте свою оценку.

Когда группой будут оценены все изображения, необходимо подсчитать средние баллы, полученные по каждому изображению. Чаще всего более высокий балл у изображения людей с традиционно оформленной внешностью по сравнению с изображениями людей нонконформным внешним обликом.

Важно обратить внимание на то, что изображения мужчин, нарушающих гендерные нормы в оформлении внешности, чаще получают негативные оценки по сравнению с изображениями женщин.

**Дополнения.**

По желанию преподавателя можно дополнить или заменить второй и третий этапы практического занятия.

*Инструкция.* Студентам предъявляются фотографии, на которых изображено какое-либо действие или фотографии группы лиц. Необходимо описать происходящее на предъявленных изображениях. Как правило, в условиях дефицита информации люди начинают приписывать друг другу, как причины поведения, так и чувства, намерения и качества личности. Далее следует обсуждение. Задача студентов – проанализировать сказанное, т.е. студенты должны понять какие внешние атрибуты повлияли на данное суждение: внешний облик, межличностная дистанция, тактильный контакт, одежда, выражение лица и т.д.

Данное упражнение позволяет обратить внимание на типичные ошибки интерпретации

личности, причин поведения, чувств в условиях недостаточной информации.

**Выводы и предложения (по данной практической работе):**

Рекомендуется при выполнении данной практической работы использовать базовый

материал и литературу из прилагаемого списка.

**Вопросы для самоконтроля:**

1. Назовите общие закономерности процесса восприятия.
2. От чего зависит точность первого впечатления?
3. Какие характеристики субъекта и объекта восприятия влияют на процесс социальной перцепции?

## ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА № 4

**Тема практической работы:**

Конформность и конформное поведение.

**Цель работы:**

Изучение конформности как социально-психологического явления.

**Перечень используемых источников:**

1. Конспекты.

**Содержание и порядок выполнения работы (описание хода работы):**

1. Знакомство с экспериментами Соломона Аша и Музафера Шерифа.
2. Знакомство с проявлениями конформности (с разными формами конформного поведения).
3. Формулирование основных причин конформного поведения.

1. **Знакомство с экспериментами Соломона Аша и Музафера Шерифа.**

Социальное влияние можно разделить на два вида – *информационное и нормативное*. Оба эти влияния вызывают поведение, которое называется *конформизмом.*

1.1. Эксперимент М. Шерифа.

Начало экспериментальному изучению информационного влияния положило исследование Музафера Шерифа, известное в настоящее время как исследование *аутокинетического эффекта* или самодвижения света. Это явление возникает в том случае, если человек, находясь в совершенной темноте, смотрит на неподвижный источник света. Через какое-то время ему начинает казаться, что свет движется, смещается. Этот эффект возникает из-за того, что источник света всего один и рядом нет другой, референтной светлой точки, с которой можно было бы сопоставить первый. Ведь движение какого-либо объекта мы в состоянии фиксировать лишь в отношении к другим. Когда референтные объекты отсутствуют, то и возникает кажущееся самодвижение.

М. Шериф использовал это явление для того, чтобы изучить, как в условиях неопределённости на человека влияет мнение и суждение других людей. Участников, «наблюдавших» аутокинетический эффект, спрашивали – на какое, по их мнению, расстояние смещается источник света? Исследование выявило любопытную закономерность. Когда людей опрашивали поодиночке, то смещение оценивалось ими как незначительное, к тому же каждый из участников называл своё расстояние.

Но позднее, когда опрос проводился в условиях группы (состоящей из сообщников исследователя), члены которой уверенно, с видом знатоков заявляли о более значительном смещении света, реальные испытуемые также начинали утверждать о большем расстоянии смещения. Кроме того, первоначально сильно различающиеся оценки расстояния смещения света в условиях группы начинали выравниваться, тяготея к единой «общепринятой величине».

Что повлияло на участников и заставило их изменить свои первоначальные впечатления? Прежде всего, вероятно, новая информация, полученная от «знающих» людей, которые, к тому же, все как один утверждали одно и то же, т.е. выступали, действовали группой. Ведь участники исследования Шерифа в данной экспериментальной ситуации находились в полной неопределённости относительно того, насколько «реально» смещался источник света. И им не оставалось ничего другого, как только полагаться на оценки «знающих» людей.

Таким образом, информационное влияние действует посредством информации – сведений, знаний фактов о жизненных проблемах и ситуациях.

1.2. Эксперимент С.Аша.

Нормативное влияние отличается от информационного тем, что содержит в себе побуждение к соблюдению тех или иных социальных норм. Социальное влияние посредством норм, осуществляется сочетанием, с одной стороны, общественных, групповых норм, а с другой – стремлением человека быть «как все», его боязнью непохожести, отличия от других.

Посчитав, что испытуемые в эксперименте Шерифа подпадали под влияние группы исключительно из-за того, что находились в ситуации информационной неопределенности, Аш решил доказать, что в другой ситуации, где будет ясная и однозначная информация, индивид не поддастся влиянию группы незнакомых людей..

Молодым мужчинам, согласившимся на участие в эксперименте, объяснили, что проводятся исследования особенностей визуального восприятия объектов. Настоящей же целью исследования было изучение социального влияния, конкретно – группового давления на индивида. Группе из семи человек, среди которых был один настоящий испытуемый, шестеро – помощники исследователя, предъявлялись две карточки с изображением вертикальных линий. На одной карточке находился отрезок эталон, на другой – три линии для сравнения одна из которых была равна эталону. Задание казалось чрезвычайно лёгким: найти отрезок, равный эталону и назвать его.

В принципе все реальные испытуемые были в состоянии, конечно, выбрать правильный отрезок для сравнения и дать верный ответ, что они и демонстрировали в ходе предварительной контрольной проверки, когда поодиночке давали ответы, без участия группы. Присутствие же группы значительно изменяло поведение испытуемых. Неверные ответы группы часто побуждали настоящих испытуемых давать неправильные ответы.

Стандартная экспериментальная процедура исследования предусматривала 12 эпизодов, когда участнику давалась возможность выбрать свой вариант ответа и где сообщники исследователя влияли на испытуемого, согласованно давая то верные, то неверные ответы. В целом 50 настоящих испытуемых дали 32 % неверных ответов. Таким образом, в среднем давалось около 4 неправильных ответов из 12.

Но средний показатель в данном случае, скорее, искажает, а не проясняет картину. Здесь важно обратить внимание на индивидуальные различия в ответах: 75 % испытуемых давали неверные ответы. Правда, некоторые участники поддавались давлению группы лишь в одном из 12 случаев и, соответственно, лишь один раз отвечали неправильно. В то же время некоторые испытуемые (4 человека или 8 %) соглашались с группой и давали неверные ответы в 10 и более случаях.

Но важно и другое: четверть участников исследования Аша (25 %) смогла противостоять групповому влиянию, и во всех случаях они сообщали правильный ответ.

Следует обратить внимание, что в отличие от испытуемых Шерифа, находившихся в ситуации информационной неопределённости, участники исследования Аша сами точно знали правильный ответ, но, тем не менее, большинство из них либо время от времени, либо всегда давали неправильные ответы.

Дело в том, что испытуемые Аша легко могли выбрать верный отрезок для сравнения, но мнение группы оказывалось более весомым, чем очевидность и здравый смысл. Это и есть действие нормативного влияния.

Экспериментальные ситуации Шерифа и Аша побуждали людей к проявлению такого социального качества, как *конформность.* Поведение, вызванное конформностью, получило название *конформизма.*

Конформизм – это уступка в ответ на непрямое, т.е. не выраженное в форме требования, но, вместе с тем, ощущаемое индивидом, давление группы, стереотипизирующее его поведение, а так же убеждения и образ мыслей.

Конформность – социальное качество, выражающееся в беспрекословном согласии с группой.

**2. Знакомство с проявлениями конформности (с разными формами конформного поведения).**

Студентам для обсуждения предлагаются ситуации, описывающие различные проявления конформного поведения. Они знакомятся с ситуацией и отвечают на поставленные вопросы. *Ситуация № 1.*

В американском колледже наступил день вручения дипломов. Церемония проводилась очень торжественно, собралось много родственников, друзей. По условленному знаку 400 выпускников колледжа встали, чтобы выслушать слова президента колледжа: «…тем самым я присуждаю каждому из вас степень бакалавра со всеми сопутствующими ей правилами и привилегиями». Речь окончилась, 25 новоиспечённых выпускников из первого ряда выстроились в очередь за дипломами. А остальные 375 нервничали, думая про себя: «Было ли сказано, что теперь нужно сесть и ждать своей очереди»? И ни один не сел. Время шло. Половина первого ряда уже получила дипломы. А толпа, стоящая позади, застыла, как заворожённая. Но в голове каждого из стоящих метались мысли: «До нашего ряда очередь может дойти только через полчаса… Мы загораживаем обзор зрителям, сидящим сзади… Почему никто не садится»? И по прежнему никто не сел. Прошло еще две минуты. Человек, управляющий церемонией, чьи команды студенты игнорировали на репетиции, подбежал к первому ряду и сделал лёгкую отмашку садиться. Ни один человек не сел. Тогда он подошёл к следующему ряду и громко скомандовал: «Сесть!» Через две секунды 375 спасённых блаженствовали на стульях.

*Вопросы:*

* Объясните, чем вызвано поведение выпускников колледжа.
* Почему поведение различных индивидуальностей внутри этой большой группы было единообразным?
* Было ли принято этими студентами сознательное решение вести себя подобным образом?

*Могут быть сделаны следующие выводы:*

* влияние толпы стирает индивидуальные различия;
* в толпе происходит «размывание» ответственности;
* в данном случае описывается проявление «бездумной конформности» (бессознательное конформное поведение).

*Ситуация № 2.*

Для обсуждения используется рассказ об эксперименте С.Аша и его результатах.

Можно для обсуждения использовать эксперимент, проводящийся в одном из детских садов. Малышам предлагалось попробовать ложку каши и сказать, сладкая она или солёная. Каша находилась в одной тарелке и была с одной стороны тарелки сладкой, а с другой - солёной. Все малыши по очереди пробовали предложенную воспитателем ложку каши и говорили, что она сладкая. Так на самом деле и было. Последнему малышу дали попробовать ложку каши с другой стороны тарелки, т.е. солёную. Ребёнок явно почувствовал, что каша солёная (с трудом её проглотил, сморщился), но в итоге тоже сказал, что каша сладкая.

*Вопросы:*

* Что заставило человека из описанного эксперимента изменить своё мнение?
* Получил ли этот человек какую-то выгоду от своего поведения или оно помогло ему избежать каких-то неприятных последствий?
* Было ли это решение сознательным?
* Было ли давление группы прямым?
* Поощрялось ли каким-то образом конформное поведение?

*Вывод:*

В данной ситуации мы имеем дело с таким проявлением конформности, как одобрение (изменение убеждения и действия в соответствии с социальным давлением).

*Ситуация № 3.*

Студент по имени Иван и четверо его приятелей смотрят по телевизору предвыборные дебаты кандидатов в президенты. Речь одного из кандидатов производит на Ивана благоприятное впечатление: своей искренностью и открытостью, чувством юмора этот кандидат нравится ему больше, чем его оппонент. Когда выступление закончено, один из приятелей Ивана говорит: «Ишь как соловьём заливается этот жулик! Народ ограбил, теперь можно и шуточки шутить». Остальные единогласно и быстро соглашаются с ним. Ивана эта ситуация озадачивает и даже слегка огорчает. В конце концов он говорит приятелям: «Да, действительно, он не производит впечатление честного человека. А я-то надеялся…». Впоследствии Иван голосует за того кандидата, который ему понравился с самого начала.

*Вопросы:*

* Что заставило Ивана изменить своё мнение?
* Почему изменение мнения не привело к изменению поведения?

*Вывод:*

В данной ситуации описано такое проявление конформности, как уступчивость (внешние

действия хотя и соответствуют давлению группы, однако присутствует личное несогласие).

**3. Формулирование основных причин конформного поведения.**

В группе проводится обсуждение причин конформного поведения (по всем описанным ситуациям).

Что же заставляет людей прибегать к конформизму?

Во-первых, недостаток информации. Новая информация, полученная от знающих людей, заставляет менять свои первоначальные впечатления.

Во-вторых, нормативное влияние, которое содержит в себе побуждение к соблюдению тех или иных социальных норм.

Все факторы, побуждающие человека к конформизму, условно делятся на *внешние и внутренние.* Внешние факторы действуют как угроза, внутренние – как потребность.

У индивидов, объединившихся в группы, степень нетерпимости к инакомыслию возрастает многократно. Ведь люди в группе выступают уже не от собственного лица, а от лица группы. Это вселяет в них уверенность в своей абсолютной правоте, с одной стороны, а с другой – порождает неприязнь, а то и ненависть, агрессию ко всем тем, кто чем-то или в чём-то отличается, не соблюдает групповые нормы и «вообще не такой, как все».

В реальной жизни подавляющее большинство людей боится стать изгоями, и этот страх побуждает их к конформизму. Индивиды предпочитают лучше следовать нормам группы, чем оказаться отщепенцами.

Чем больше расхождение между индивидом и группой, тем большее давление он будет испытывать, что, в свою очередь, станет побуждать его к проявлению большей конформности.

Нормативное социальное влияние способно вызвать внешний, показной конформизм. Продемонстрировав согласие с групповыми нормами, индивид получает одобрение, приязнь и принятие группы. Но люди проявляют не только внешний конформизм. У них развивается и внутренняя конформность.

Причиной, вызывающей внутреннюю конформность, является информационное влияние. Человек заинтересован в получении не просто информации о том, как себя вести. Он нуждается в знаниях о том, как вести себя «правильно», как поступать уместно. Сведения такого рода он может получить, только сравнивая себя с другими людьми.

Сопоставив своё поведение с «правильным» поведением других людей, мы получаем уверенность в своей правоте, в том, что мы не ошибаемся.

Правильное поведение даёт человеку:

 ощущение безопасности и предсказуемости мира вокруг;  уверенность, что он сам управляет своей жизнью и судьбой.

Соглашаясь с группой, поступая «как все», индивид получает и социальное одобрение, и ощущение своей правоты, «правильности», а, следовательно, и чувство безопасности. *Резюме.*

Конформность – изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы. Конформность состоит не в том, что вы действуете так же, как все, но в том, что вы поддаётесь влиянию всеобщего действия. Вы ведёте себя не так, как делали бы это в одиночку.

**Выводы и предложения (по данной практической работе):**

Рекомендуется при выполнении данной практической работы использовать литературу из

прилагаемого списка и базовый материал для данной практической работы.

**Вопросы для самоконтроля.**

1. Каково содержание понятия «конформность»?
2. Каковы основные причины конформного поведения?
3. Каковы основные формы конформного поведения?
4. Какой характер носит конформное поведение – сознательный или бессознательный?
5. Освобождает ли осознание наличия давления от его воздействия?
6. Зависит ли проявление конформности от личностных характеристик?

# Критерии и шкала оценивания

|  |  |
| --- | --- |
| ***Оценка*** | ***Критерии оценки*** |
| ***Отлично*** | Правильность выполнения задания на практическую работу в соответствии с вариантом; высокая степень усвоения теоретического материала по теме лабораторной/практической работы. Способность продемонстрировать преподавателю навыки работы в инструментальной программной среде, а также применить их к решению типовых задач, отличных от варианта задания. Высокое качество подготовки отчета по лабораторной/практической работе.  Правильность и полнота ответов на вопросы преподавателя при защите работы. |
| ***Хорошо*** | Демонстрирует достаточно высокий/выше среднего уровень выполнения задания на лабораторную/практическую работу в соответствии с вариантом и хорошую степень усвоения теоретического материала по теме лабораторной/практической работы. Все требования, предъявляемые к работе, выполнены. |
| ***Удовлетворительно*** | Демонстрирует средний уровень выполнения задания на лабораторную/практическую работу в соответствии с вариантом Большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены. |
| ***Неудовлетворительно*** | Демонстрирует низкий/ниже среднего уровень знаний, умений, навыков в соответствии с критериями оценивания. Многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены. |

**3.** Зависимость баллов в БРС за контрольную работу от оценки в традиционной шкале «отлично-хорошо-удовлетворительно-неудовлетворительно» можно представить в таблице.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Оценка*** | ***отлично*** | ***хорошо*** | ***удовлетворительно*** | ***неудовлетворительно*** |
| Баллы в БРС | 11 | 10 | 9 | 0 |

# Самостоятельная работа

по учебной дисциплине ОГСЭ.05 Психология общения

Составитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Мадяжнова А.Е../

## (подпись)

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20 \_\_\_г.

**Раздел 1. Психология общения.**

**Тема 1.3. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения).**

**Тема самостоятельной работы:** Самооценочный тест «Характеристики эмоциональности».

**План работы:**

1. Изучить материал по заданной теме. 2. Ответить на самооценочный тест «Характеристики эмоциональности».

**Самооценочный тест «Характеристики эмоциональности»**

Тест разработан Е. П. Ильиным и предназначен для самооценки выраженности различных характеристик эмоций: эмоциональной возбудимости, интенсивности, устойчивости, влияния на эффективность деятельности. *Инструкция*

На каждый из заданных вопросов отвечайте «да», если согласны с тем, что вас спрашивают, или «нет» при отсутствии согласия.

**Текст опросника:**

1. Вы легко радуетесь даже небольшому успеху?
2. Быстро ли вы отходите после того, как разозлились?
3. Вы бурно выражаете свою радость?
4. Вспыльчивы ли вы и легко ранимы шутками над вами?
5. Долго ли вы не прощаете нанесенную вам обиду?
6. Долго ли вы не можете успокоиться после достигнутого успеха?
7. Сильно ли вы переживаете, когда сдаете экзамен менее успешно, чем ожидали?
8. Замечали ли вы, что, несмотря на то, что свершилось то, чего вы давно хотели, радость у вас не появилась?
9. Вас можно быстро рассердить?
10. Вы способны восторгаться, восхищаться чем- или кем-нибудь?
11. Выходите ли вы из себя, сердясь не на шутку?
12. Можете ли вы потерять над собой контроль при радости?
13. Правда ли, что вы недолго переживаете свои разочарования?
14. Вы легко откликаетесь на горе других?
15. Правда ли, что вы не способны долго радоваться успеху?
16. Охватывает ли вас ярость, когда с вами поступают несправедливо?
17. Легко ли вас рассмешить?
18. Типично ли для вас бурное веселье?
19. Часто ли у вас бывает, что сильная радость не дает вам сосредоточиться на другом деле?
20. Вы действительно долго переживаете свои неудачи?
21. Можете ли вы радоваться по пустякам?
22. Легко ли вы обижаетесь, если вас критикуют?
23. Обычно свою радость вы сопровождаете громкими восклицаниями, хлопанием в ладоши, подпрыгиваниями?
24. Долгое выражение радости — это не для вас.
25. Вы сильно волнуетесь перед экзаменом?
26. Вам действительно свойственно быстро забывать свои неудачи?
27. Волнуетесь ли вы из-за пустяков?
28. Обычно вы громко смеетесь?
29. Вы впадаете в глубокое отчаяние при каких-либо разочарованиях?
30. Может ли вам доставить радость выигрыш у слабого соперника?
31. Если вас рассмешили, вы долго не можете успокоиться?
32. Легко ли вас развеселить?
33. Долго ли вы не можете успокоиться после веселья?
34. Вы быстро начинаете злиться?
35. Вы действительно сильно переживаете беды других?
36. Вы долго дуетесь на обидчика?

**Обработка результатов и выводы**

Вопросы +1, -8, +17, +21, +30, +32 — возбудимость положительных эмоций

Вопросы +3, +10, +12, +18, +23, +28 — интенсивность положительных эмоции

Вопросы +6, -15, +19, -24, + 31, +33 — длительность положительных эмоций

Вопросы +4, +9, +17, +22, +27, +34 — возбудимость отрицательных эмоций Вопросы +7, +11, +16, +25, +29, +35 — интенсивность отрицательных эмоций Вопросы -2, +5, -13, +20, -26, +36 — длительность отрицательных эмоций

**Тема Психология воздействия (влияния) на партнёров общения.**

**Тема самостоятельной работы:** Выявление склонности к манипулированию другими людьми. **План работы:**

1. Изучить материал по заданной теме.
2. Ответить на тест.

**Опросник для выявления выраженности макиавеллизма (склонности к манипулированию другими людьми).**

Опросник предложен Кристи и Гейс (*Christie*, *Geia*,1970) и состоит из 20 утверждений, половина из которых положительно, а другая — отрицательно связаны с данной чертой личности. Ответы даются по следующей градации: «совершенно согласен», «согласен», «трудно сказать», «не согласен», «совершенно не согласен».

**Текст опросника**

1. Никогда не говори кому-либо, почему ты делаешь что-то, если это тебе не приносит выгоды (+).
2. Большинство людей — хорошие и добрые (-).
3. Наилучший способ ладить с другими людьми — это говорить им только приятные вещи

(+).

1. Ты должен делать что-либо лишь в том случае, если совершенно уверен, что это правильно

(-).

1. Самое лучшее — это верить, что любой человек будет жульничать, если только представится подходящий случай (+).
2. Нужно всегда быть честным, несмотря ни на что (-).
3. Иногда можно и вред другому причинить, чтобы получить то, что хочется (+)
4. Большинство людей не будет работать прилежно, если их не заставлять (+).
5. Лучше быть обыкновенным, рядовым человеком и честным, чем известным и нечестным (-

).

1. Лучше честно сказать человеку, почему тебе нужно, чтобы он помог тебе, чем изобретать какую-нибудь небылицу и обманным путем побудить его помогать тебе (-).
2. Преуспевающие люди в основном честные и хорошие (-).
3. Тот, кто верит всем, подвергает себя большой опасности (+).
4. Преступник — такой же человек, как и все мы, только он оказался настолько глуп, что попался (+).
5. Большинство людей правдивы (-).
6. Быть добрым, хорошим с важными для тебя людьми, даже когда ты не любишь их, — это умно (+).
7. Можно быть хорошим человеком всегда и во всем (-).
8. Большинство людей не поддаются обману (их нелегко обмануть) (-).
9. Иногда надо немножко жульничать, обманывать, чтобы получить то, что хочешь (+).
10. Лгать, обманывать всегда нехорошо (-).
11. Потеря денег — это гораздо большая неприятность, чем потеря друга (+).

**Обработка данных и выводы**

Оценка каждого утверждения производится по 5-балльной шкале. В утверждениях, где стоит знак «+»: «совершенно согласен» = +5; «согласен» = +4: «трудно сказать» = +3; «не согласен» = +2; «совершенно не согласен» = +1.

В случае со знаком «-» — наоборот: «совершенно согласен» = +1; а «совершенно не согласен» = +5.

Количество набранных баллов суммируется, и результат показывает уровень «макиавеллизма» данного человека (от 20 — у искреннего, открытого, совершенно не умеющего манипулировать другими людьми «простачка» до 100 — у человека в высшей степени манипулирующего).

**Раздел 2. Межличностные отношения и взаимопонимание.**

**Тема 2.3.** Психология конфликтов.

**Тема самостоятельной работы:** Оценка степени конфликтности или тактичности человека.

**План работы:**

1. Изучить материал по заданной теме. 2. Ответить на тест опросника.

**Методика «Конфликтная личность»**

Методика позволяет оценить степень конфликтности или тактичности человека.

**Инструкция**

Вам предлагается ряд утверждений. Выберите один из трех предложенных вариантов ответа, соответствующий вашим взглядам, и рядом с его обозначением — а, б, в — поставьте на бланке для ответа знак «+» («да»).

**Текст опросника**

1. Представьте, что в общественном транспорте начался спор. Что вы предпримете: а) не будете вмешиваться в ссору;

б) вмешаетесь, встав на сторону того, кто прав;

в) вмешаетесь и будете отстаивать свою точку зрения.

1. На собрании вы критикуете руководство за допущенные ошибки: а) нет;

б) да, но в зависимости от вашего личного отношения к нему;

в) всегда критикуете за ошибки.

1. Ваш непосредственный начальник излагает план работы, который не кажется вам правильным. Предложите ли вы свой план, который кажется вам лучше:

а) если другие вас поддержат, то да;

б) разумеется, вы будете поддерживать свой план;

в) боитесь, что за критику у вас будут неприятности.

1. Любите ли вы спорить с коллегами, друзьями:

а) только с теми, кто не обижается, и когда споры не портят ваших отношений;

б) да, но только по важным, принципиальным вопросам;

в) вы спорите со всеми и по любому поводу.

1. Кто-то пытается «пролезть» вперед вас без очереди:

а) считая, что и вы не хуже его, попытаетесь обойти очередь;

б) возмущаетесь, но про себя;

в) открыто высказываете свое негодование.

1. Если в какой-то спорной ситуации ваше мнение будет решающим, как вы поступите:

а) выскажетесь и о положительных, и об отрицательных сторонах предложения;

б) выделите положительные его стороны и предложите подумать еще;

в) станете только критиковать идею.

1. Ваша жена (муж) постоянно говорит вам о вашей расточительности, а сама то и дело покупает дорогие веши. Она захотела узнать о своей последней покупке ваше мнение. Что вы ей скажете:

а) что одобряете покупку, если она доставила жене удовольствие;

б) что эта вещь безвкусна:

в) отчитаете ее.

1. Вы встретили подростков, которые курят. Как вы отреагируете:

а) подумаете: «Зачем портить себе настроение из-за чужих ребят?»;

б) сделаете им замечание;

в) отчитаете их.

1. В ресторане вы заметили, что официант вас обсчитал:

а) в таком случае вы не даете ему чаевые, которые заранее приготовили;

б) попросите, чтобы он еще раз при вас подсчитал сумму;

в) устроите скандал.

1. В доме отдыха плохое обслуживание. Какой выход вы дадите своему возмущению:

а) выскажете претензии администратору;

б) пожалуетесь на него, чтобы его наказали;

в) выместите свое недовольство на младшем персонале: уборщицах, официантках.

1. Вы спорите с вашим сыном-подростком и убеждаетесь, что он прав. Признаете ли вы свою ошибку:

а) нет;

б) разумеется, признаете;

в) какой же у родителя будет авторитет, если признать ошибку?

**Обработка результатов**

Каждый вариант ответа получает определенное количество баллов: *а* — четыре балла, *б* — два, *в* — ноль. Подсчитывается сумма баллов.

**Выводы**

Если сумма баллов находится в пределах от 30 до 44 баллов, опрашиваемый тактичен, не любит конфликтов, избегает критических ситуаций, стремится быть приятным для окружающих, но не всегда оказывает им помощь.

Если сумма в пределах от 15 до 29 баллов, то опрашиваемый — конфликтная личность. Настойчиво отстаивает свое мнение, невзирая на то, как это повлияет на личные или служебные отношения. За это его уважают.

Если сумма в пределах от 10 до 14 баллов, то опрашиваемый сам провоцирует конфликты, ищет поводы для споров, любит критиковать, навязывает свое мнение. Короче, он — скандалист.

**Раздел 3. Деловое общение.**

**Тема 3.1.** Публичное выступление.

**Тема самостоятельной работы:** Тест «Умеете ли вы слушать?» **План работы:**

1. Изучить материал по заданной теме. 2. Ответить на вопросы теста.

**Тест «Умеете ли вы слушать?»**

**Инструкция**

На 10 вопросов следует дать ответы, которые оцениваются:

* «почти всегда» — 2 балла;
* «в большинстве случаев» — 4 балла;
* «иногда» — 6 баллов;
* «редко» — 8 баллов;
* «почти никогда» — 10 баллов.

**Текст опросника**

1. Стараетесь ли вы «свернуть» беседу в тех случаях, когда тема или собеседник неинтересны вам?
2. Раздражают ли вас манеры вашего партнера по общению?
3. Может ли неудачное выражение другого человека спровоцировать вас на резкость или грубость?
4. Избегаете ли вы вступать в разговор с неизвестным или малознакомым вам человеком?
5. Имеете ли вы привычку перебивать говорящего?
6. Делаете ли вы вид, что внимательно слушаете, а сами думаете совсем о другом?
7. Меняете ли вы тон, голос, выражение лица в зависимости от того, кто ваш собеседник?
8. Меняете ли вы тему разговора, если он коснулся неприятной для вас темы?
9. Поправляете ли вы человека, если в его речи встречаются неправильно произнесенные слова, названия, вульгаризмы?
10. Бывает ли у вас снисходительно-менторский тон с оттенком пренебрежения и иронии по

отношению к тому, с кем вы говорите?

**Обработка и интерпретация**

Чем больше баллов, тем в большей степени развито умение слушать. Если набрано более 62 баллов, то слушатель «выше среднего уровня». Обычно средний балл слушателей — 55.

**Тема 3.2**. Деловое общение

**Тема самостоятельной работы:** Определение уровня творческого потенциала.

**План работы:**

1. Выполнить задание:

Определите уровень вашего творческого потенциала, а также границы вашей любознательности, развитие личностных качеств (веру в себя, постоянство, амбициозность, стремление быть независимым), особенности зрительной и слуховой памяти, степень сосредоточенности, способность абстрагироваться.

**Инструкция:** выберите один из вариантов ответа.

1. Считаете ли вы, что окружающий вас мир может быть улучшен: а) да;

б) нет, он и так достаточно хорош;

в) да, но только кое в чем.

1. Думаете ли вы, что можете сами участвовать в значительных изменениях окружающего мира: а) да, в большинстве случаев;

б) нет;

в) да, в некоторых случаях.

1. Считаете ли вы, что некоторые из ваших идей принесли бы значительный прогресс в той сфере деятельности, в которой вы работаете:

а) да;

б) да, при благоприятных обстоятельствах;

в) лишь в некоторой степени.

1. Считаете ли вы, что в будущем будете играть столь важную роль, что сможете что-то принципиально изменить:

а) да, наверняка;

б) это маловероятно;

в) возможно.

1. Когда вы решите предпринять какое-то дело, думаете ли вы, что осуществите свое начинание: а) да;

б) часто думаете, что не сумеете;

в) нет.

1. Испытываете ли вы желание заняться делом, которое абсолютно не знаете:

а) да, неизвестное вас привлекает;

б) неизвестное вас не интересует;

в) все зависит от характера этого дела.

1. Вам приходится заниматься незнакомым делом. Испытываете ли вы желание добиться в нем совершенства:

а) да;

б) удовлетворитесь тем, что успели добиться;

в) да, но только если это вам нравится.

1. Если дело, которое вы не знаете, вам нравится, хотите ли вы знать о нем все:

а) да;

б) нет, вы хотите научиться только самому основному;

в) нет, вы хотите только удовлетворить свое любопытство.

1. Когда вы терпите неудачу, то:

а) какое-то время упорствуете, вопреки здравому смыслу;

б) махнете рукой на эту затею, так как понимаете, что она нереальна;

в) продолжите делать свое дело, даже когда очевидно, что препятствия непреодолимы.

1. По-вашему, профессию надо выбирать, исходя:

а) из своих возможностей, дальнейших перспектив для себя;

б) стабильности, значимости профессии, потребности в ней;

в) преимуществ, которые она обеспечит.

1. Путешествуя, могли бы вы легко ориентироваться на маршруте, по которому уже прошли: а) да;

б) нет, боитесь сбиться с пути;

в) да, но только там, где местность вам понравилась.

1. Сразу же после какой-то беседы сможете ли вы вспомнить все, что говорилось: а) да, без труда;

б) всего вспомнить не можете;

в) запомните только то, что вас интересует.

1. Когда вы слышите слово на незнакомом вам языке, то можете повторить его по слогам, без ошибки, даже не зная его значения:

а) да, без затруднений;

б) да, если это слово легко запомнить;

в) повторите, но не совсем правильно.

1. В свободное время вы предпочитаете:

а) остаться наедине, поразмыслить;

б) находиться в компании;

в) вам безразлично, будете ли вы один или в компании.

1. Вы занимаетесь каким-то делом. Решаете прекратить это занятие только тогда, когда:

а) дело закончено и кажется вам отлично выполненным;

б) вы более или менее довольны;

в) вам еще не все удалось сделать.

1. Когда вы один(одна), вы:

а) любите мечтать о каких-то, даже, может быть, абстрактных вещах;

б) любой ценой пытаетесь найти себе конкретное занятие;

в) иногда любите мечтать, но о вещах, которые связаны с вашей работой.

1. Когда какая-то идея вас захватывает, то вы станете думать о ней:

а) независимо от того, где и с кем вы находитесь;

б) вы можете делать это только наедине;

в) только там, где будет не слишком шумно.

1. Когда вы отстаиваете какую-нибудь идею:

а) можете отказаться от нее, если выслушаете убедительные аргументы оппонентов;

б) останетесь при своем мнении, какие бы аргументы ни выслушали;

в) измените свое мнение, если сопротивление окажется слишком сильным.

**Обработка результатов**

«а» — 3 балла, «б» — 1 балл, «в» — 2 балла.

Вопросы 1, 6, 7, 8 определяют границы вашей любознательности; вопросы 2, 3, 4, 5 — веру в себя; вопросы 9, 15 — постоянство; вопрос 10 — амбициозность; вопрос 11 — зрительную память; вопросы 12 и 13 — слуховую память; вопрос 14 — ваше стремление быть независимым; вопросы 16 и 17 — способность абстрагироваться;

вопрос 18 — степень сосредоточенности. Общая сумма набранных баллов покажет уровень

вашего творческого потенциала.

**49 и более баллов.** В вас заложен значительный творческий потенциал, который предоставляет богатый выбор творческих возможностей. Если вы на деле сможете применить ваши способности, то вам доступны самые разнообразные формы творчества.

От **24 до 48 баллов.** У вас вполне нормальный творческий потенциал. Вы обладаете теми качествами, которые позволяют вам творить, но у вас есть и проблемы, которые тормозят процесс творчества. Во всяком случае, ваш потенциал позволит вам творчески проявить себя, если вы, конечно, этого пожелаете.

**23 и менее баллов.** Ваш творческий потенциал, увы, невелик. Но, может быть, вы просто недооцениваете себя, свои способности? Отсутствие веры в свои силы может привести вас к мысли, что вы вообще не способны к творчеству. Избавьтесь от этого и таким образом решите проблему.

2. Ответить на вопросы для самопроверки:

1. Какова роль способностей в жизни человека?
2. Какие способности называют актуальными, а какие – потенциальными?
3. Каковы условия формирования способностей?
4. Охарактеризуйте уровни способностей.
5. Какова роль задатков и социально-обусловленных качеств человека в формировании способностей?

# Критерии и шкала оценивания самостоятельной работы

|  |  |
| --- | --- |
| ***Оценка*** | ***Критерии оценки*** |
| ***Отлично*** | Самостоятельная работа выполнена полностью, в решении нет ошибок (возможна одна неточность, описка, не являющаяся следствием непонимания материала). |
| ***Хорошо*** | Самостоятельная работа выполнена полностью, но обоснования шагов решения недостаточны, допущена одна негрубая ошибка или два-три недочета в выкладках или графиках, если эти виды работы не являлись специальным объектом проверки. |
| ***Удовлетворительно*** | В самостоятельной работе допущено более одной грубой ошибки или более двух-трех недочета в выкладках или графиках, но обучающийся владеет обязательными умениями по проверяемой теме. |
| ***Неудовлетворительно*** | В самостоятельная работе показано полное отсутствие обязательных знаний и умений по проверяемой теме. |

Зависимость баллов в БРС за самостоятельную работу от оценки в традиционной шкале «отлично-хорошо-удовлетворительно-неудовлетворительно» можно представить в таблице.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Оценка*** |  | ***отлично*** | ***хорошо*** | ***удовлетворительно*** | ***неудовлетворительно*** |
| Баллы БРС | в | 11 | 10 | 9 | 0 |

# Тесты

по учебной дисциплине ОГСЭ.05 Психология общения

Составитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /Мадяжнова А.Е../

(подпись)

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20 \_\_\_ г.

**Тест по теме «Виды, формы, стороны и барьеры общения»**

**Вариант 1**

1. Выбери верный ответ: когнитивное общение – это обмен

А) действиями

Б) продуктами

В) состояниями

Г) знаниями

Д) интересами

2. Понятие социального общения

А) сосредоточено вокруг интересов и потребностей личности

Б) необходимо для поддержания и развития организма

В) направлено на расширение и укрепление межличностных контактов

Г) возникает в совместной деятельности

3. Вербальное общение относится к:

А) содержанию

Б) средствам

В) формам

Г) сторонам

4. К стороне общения относится:

А) непосредственная

Б) интерактивная

В) прямая

Г) массовая

5.Укажите неподходящее явление, охарактеризуйте его и назовите, к чему относится большинство: имя собственное, зеркало отношений, авторитет, личная жизнь

6. Отметьте барьер в общении

А) избегание

Б) золотые слова

В) перцептивная

Г) манипуляция

7. Мотивационное непонимание означает

А) непонимание смысла высказывания

Б) разные интересы

В) разные стили речи

Г) разные языки

**Вариант 2**

1. Выбери верный ответ: кондиционное общение – это обмен

А) действиями

Б) продуктами

В) состояниями

Г) знаниями

Д) интересами

2. Понятие делового общения

А) сосредоточено вокруг интересов и потребностей личности

Б) необходимо для поддержания и развития организма

В) направлено на расширение и укрепление межличностных контактов

Г) возникает в совместной деятельности

3. Невербальное общение относится к:

А) средствам

Б) содержанию

В) формам

Г) сторонам

4. К стороне общения относится:

А) непосредственная

Б) массовая

В) прямая

Г) перцептивная

5.Укажите неподходящее явление, охарактеризуйте его и назовите, к чему относится большинство:

А) моральный,

Б) личная жизнь,

В) авторитет,

Г) непонимание

6. Отметьте барьер в общении

А) монолог

Б) информационный

В) непонимание

Г) персонификация

7. Фонетическое непонимание означает

А) непонимание смысла высказывания

Б) разные интересы

В) разные стили речи

Г) разные языки

**Вариант 3**

1. Выбери верный ответ: материальное общение – это обмен

А) действиями

Б) продуктами

В) состояниями

Г) знаниями

Д) интересами

2. Понятие биологического общения

А) сосредоточено вокруг интересов и потребностей личности

Б) необходимо для поддержания и развития организма

В) направлено на расширение и укрепление межличностных контактов

Г) возникает в совместной деятельности

3. Прямое общение относится к:

А) средствам

Б) содержанию

В) формам

Г) сторонам

4. К стороне общения относится:

А) коммуникативная

Б) массовая

В) прямая

Г) непосредственная

5.Укажите неподходящее явление, охарактеризуйте его и назовите, к чему относится большинство:

А) терпеливый слушатель,

Б) мотивационное,

В) зеркало отношений,

Г) имя собственное

6. Отметьте барьер в общении

А) авторитет

Б) личная жизнь

В) императивная

Г) диалог

7. Семантическое непонимание означает

А) непонимание смысла высказывания

Б) разные интересы

В) разные стили речи

Г) разные языки

**Вариант 4**

1. Выбери верный ответ: мотивационное общение – это обмен

А) действиями

Б) продуктами

В) состояниями

Г) знаниями

Д) интересами

2. Понятие личностного общения

А) сосредоточено вокруг интересов и потребностей личности

Б) необходимо для поддержания и развития организма

В) направлено на расширение и укрепление межличностных контактов

Г) возникает в совместной деятельности

3. К Форме общения относится :

А) прямое

Б) материальное

В) невербальное

Г) интерактивное

4. К стороне общения относится:

А) непосредственная

Б) межличностная

В) перцептивная

Г) опосредованная

5.Укажите неподходящее явление, охарактеризуйте его и назовите, к чему относится большинство:

А) вербальное,

Б) зеркало отношений,

В) невербальное,

Г) технические средства

6. Отметьте барьер в общении

А) перцепция

Б) моральный

В) аффилиация

Г) манипуляция

7. Стилистическое непонимание означает

А) непонимание смысла высказывания

Б) разные интересы

В) разные стили речи

Г) разные языки

**Ответы к тестам**

**Вариант 1**

1. Г)
2. В)
3. Б)
4. Б)
5. Авторитет относится к барьеру в общении и означает то, что человек делит для себя людей на авторитетных и неавторитетных, п.э. в восприятии информации доверяет полностью первым и не доверяет вторым
6. А)
7. Б)

**Вариант 2**

1-В)

2-Г)

3-А)

4-Г)

5-Б) личная жизнь относится к приемам повышения эффективности общения и заключается в проявлении внимания к интересам собеседника

6-В)

7-Г)

**Вариант 3**

1-Б)

2-Б)

3-В)

4-А)

5-Б) мотивационное относится к видам непонимания; это барьер в общении, заключающийся в разных взглядах, несовпадении интересов

6-А)

7-А)

**Вариант4**

1-Д)

2-А)

3-А)

4-В)

5-Б) зеркало отношений относится к приемам повышения эффективности общения и заключается в использовании улыбки и приятного выражения лица

6-Б)

7 В)

**Тест по теме «Коммуникации в группе»**

**Вариант 1**

1. Понятие малой группы:

А) немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, в той или иной степени осознают свою принадлежность к этой общности.

Б) устойчивые совокупности значительного количества людей, функционирующие в масштабах общества в целом.

В) это человеческая общность, выделяемая на основе определенного признака, например социальной принадлежности, наличия и характера совместной деятельности, особенностей организации

1. Установи соответствие:

|  |  |
| --- | --- |
| А) Типологический этап  Б) Идентификационный  В) Интегрированно-солидарный | 1. Появляется осознание своей принадлежности к общности, соотнесение себя с другими членами 2. Члены группы объединяются, вырабатывают стратегию и тактику, начинают взаимодействовать 3. Членов группы объединяет какой-то социальный признак, но нет осознания свой общности с другими |

1. Виды больших групп

А) естественные и лабораторные Б) условные и реальные В ) первичные и вторичные

1. В своем развитии малая группа проходит:

А) 2 стадии Б) 3 стадии В) 4 стадии

1. Характеристика стадии продуктивности?

А) возникают тесные эмоциональные связи, люди собираются, чтобы пообщаться друг с другом.

Б) развивается групповая сплоченность, участники группы начинают эффективно взаимодействовать друг с другом

В) в группе ослабляется сплоченность, возрастает напряженность, недовольство, начинается перераспределение ролей.

1. Понятие социально-психологического климата?

А) способности членов группы согласовывать свои действия и оптимизировать взаимоотношения

Б) совокупность психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию личности

В) это количественная и качественная оценка состояния материального мира в данной локальной области

1. Лидер-это…

А) член группы, за которым все остальные члены группы признают право брать на себя наиболее ответственные решения

Б) сложный механизм взаимодействия ведущих и ведомых, которое связано с доминированием и подчинением.

В) источник заразительности для бесконфликтных личностей

1. Признаки лидера:

А) конформность и информированность

Б) активность и инициативность

В) соответствие нормам, принятым в референтной группе

**Вариант 2**

1. Установи соответствие

|  |  |
| --- | --- |
| А. заражение  Б. убеждение  В. внушение | 1. целенаправленное и неаргументированное воздействие, основанное на некритическом восприятии информации  2. бессознательная, невольная подверженность человека определенным психическим состояниям  3. интеллектуальное воздействие, основанное на логическом обосновании информации |

1. Виды толпы

А) разнородная и однородная Б) пассивная и активная В) условная и реальная

1. Понятие конформизма:

А) нормативно заданный и социально одобряемый образец поведения

Б) изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы

В) положение индивида в группе, определяющие его права, обязанности и привилегии

1. Виды малых групп

А) конгломерат и корпорация

Б) долговременная и кратковременная

В) формальная и неформальная

1. В своем развитии большая группа проходит …этапа

А) 4 Б) 5 В) 3

1. Характеристика групповой совместимости:

А) совокупность психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и развитию личности

Б) избирательное отношение к любым влияниям собственной группы

В) способность членов группы согласовывать свои действия и оптимизировать свои отношения

1. Виды конформизма:

А) Уступчивость Б) Доминирование В) Одобрение Г) Приспособление

1. Теория, объясняющая причины конформизма

А) Психоаналитическая Б) Ситуационная В) Информационная

**Вариант 3.**

1. Определение толпы

А) количественно не ограниченная социальная общность, имеющая устойчивые ценности, нормы поведения и социально-регулятивные механизмы

Б) многочисленное скопление людей, стихийно возникшее или утратившее организованность, характеризующееся непосредственными личными контактами и отсутствием общей, осознанной для всех цели

В) устойчивые совокупности значительного количества людей, функционирующие в масштабах общества в целом.

1. Функции лидера:

А) выработка и поддержание групповых норм Б) коррекционная функция В) подготовка и выдвижение кадров.

1. Стили лидерства:

А) авторитарный, демократический, либеральный

Б) авторитарный, демократический, неформальный

В) авторитарный, экспрессивный, инструментальный

1. Суть Теории черт состоит в следующем:

А) лидеры имеют уникальный набор черт, т.е. это дано от природы

Б) конкретные обстоятельства определяют отбор лидера, обуславливают его поведение

В) в основе лидерства лежит подавленное либидо

1. Определение корпорации, как уровня развития группы

А) случайно организованная группа на добровольной основе и сходстве интересов

Б) высокий уровень совместной деятельности, которая подчинена внутренними целями

В) отношения организованные, носят деловой характер

1. Характеристика стадии проверки и зависимости

А) ослабляется сплоченность, предпринимаются попытки перераспределить роли

Б) происходит ориентация в групповых задачах и нормах, формируется чувство принадлежности к группе

В) устойчивое взаимодействие, организованность и четкое разделение прав и обязанностей

1. Установи соответствие

|  |  |
| --- | --- |
| А) Уступчивость  Б) Одобрение | 1. Полное принятие позиций группы  2. Избирательное отношение к любым влияниям группы  3. Демонстративное подчинение мнению группы |

1. Факторы конформности личности

А) Сплоченность Б) Качественный состав группы В) Самостоятельность

**Вариант 4.**

1. Виды активной толпы

А) Условная, Б) Стяжательская, В) Спасающаяся

1. Отрицательное значение конформизма

А) механизм передачи социальных образцов поведения Б) механизм сплочения общества В) следование за групповым мнением

1. Признаки лидера:

А) способность оказывать влияние на других

Б) способность выходить за рамки принятых норм В) управление значением и доверием

1. Функции лидера:

А) установление и поддержание благоприятных отношений

Б) доступность территориально и во времени

В) принятие ответственности за результаты групповой деятельности

1. Теория, объясняющая причину конформизма

А) теория черт, Б) теория нормативного влияния, В) психоаналитическая

1. Установи соответствие

|  |  |
| --- | --- |
| А). Конгломерат  Б). Корпорация  В). Кооперация | 1. Высокий уровень совместной деятельности, внутренние цели  2. Отношения носят деловой характер и подчинены достижению определенного результата  3. Добровольная основа и сходство интересов |

1. Стадия сплоченности и привязанности

А) развивается групповая сплоченность, участники группы начинают эффективно взаимодействовать друг с другом

Б) общение выступает на первый план, возникают тесные эмоциональные связи

В) в группе ослабляется сплоченность, возрастает напряженность, недовольство, начинается перераспределение ролей.

1. Роль – это

А) положение человека в группе, определяющее его права, обязанности и привилегии

Б)нормативно заданный и коллективно одобряемый образец поведения

В) степень влияния, доверия и уважения в группе

**Ключ к тестам**

|  |  |
| --- | --- |
| В-1  1)-А  2) А-3, Б-1, В-2  3)Б  4)В 5 – 100%  5)Б 4 – 1-4ошибки – 64-82%  6)Б 3 – 5-7ошибок - 36-59%  7)А  8)Б,В | В-2   1. А-2, Б-3, В-1 2. А,Б,В 3. Б 5 – 100% 4. А,В 4 – 1-5 ОШИБОК ---64% 5. В 3- 6-8 ОШИБОК 42% 6. В 7. А,В 8. В |
| В-3   1. Б 2. А 3. А 5 – 100% 4. А 4 – 1-4ошибки – 60-82% 5. Б 3 – 5-6 ошибок - 36-59% 6. Б 7. А-3, Б-1 8. А,Б | В-4   1. Б,В 2. В 3. А,Б 5 – 100% 4. А,В 4 – 1-5 ОШИБОК ---64% 5. Б 3- 6-7 ОШИБОК 38% 6. А-3, Б-1, В-2 7. Б 8. Б |

## Вариант 1

Вам предлагается ответить на следующие вопросы. Выбрать правильный ответ Вы можете путем выделения одной (или нескольких) букв, предложенных в качестве вариантов ответа на вопрос. Ответы на вопросы вносятся в специальный бланк.

1. Что лежит в основе теоретического направления – бихевиоризм:

а) изучение внутриличностных процессов

б) изучение воздействия на человека стимулов внешней среды

в) ролевое функционирование личности

г) рассмотрение социального поведения с точки зрения познавательных процессов

1. В чём заключается эффект ореола:

а) люди с большей охотой и доверием взаимодействуют с земляками

б) нравятся люди, чьи социальные ценности, поведение и привычки согласуются с нашими

в) одна привлекательная черта человека затмевает все другие черты

г) нравятся люди, которые выказывают нам приязнь, симпатию, расположение

1. Типичные приёмы образования суждений в условиях недостаточной или неопределённой информации:

а) дискуссия

б) эвристики

в) кооперация

г) аффилиация

1. В чём суть каузальной схемы:

а) это отношение человека к предметам, явлениям, процессам, сложившееся на основе знания

и оценки

б) способность человека демонстрировать такой образ, который был бы приятен

окружающим

в) в своих суждениях человек полагается не на знание о конкретном событии, а на общее

представление

г) ухудшение деятельности в присутствии других людей

1. Что означает перцептивная сторона общения:

а) организацию взаимодействия между общающимися индивидами

б) процесс восприятия и познания друг друга партнёрами по общению и установления на

этой основе взаимопонимания

в) обмен информацией между общающимися индивидами

г) наиболее общий уровень наших начальных ожиданий

1. Что использует в качестве знаковой системы вербальная коммуникация: а) человеческую речь

б) взгляд

в) мимику (выражение лица)

г) позы и жесты

1. Какие жесты и движения тела называются эмблемами:

а) те, которые непосредственно связаны с речью, поскольку иллюстрируют её

б) те, которые служат индикатором социального статуса

в) те, которые выступают заменителями фраз и используются вместо слов

г) те, которые способствуют выполнению совместных задач

1. К какой стратегии межличностного влияния прибегают люди, чтобы повысить свой авторитет:

а) угрозы и запугивание

б) самоназидательность

в) лесть и заискивание

г) самовосхваление (самореклама)

1. Что заставляет людей прибегать к конформизму:

а) темперамент

б) недостаток информации

в) телосложение

г) инфантильная внешность

1. Стиль общения, для которого характерно предоставление партнерам равных условий для принятия решений, уважительное отношение и забота о потребностях партнеров по общению, называется:

а) демократический

б) либеральный

в) авторитарный

г) партнёрский

1. Отношение человека к предметам, явлениям, сложившееся на основе знания и оценки: а) пантомимика

б) общительность

в) социальная установка

г) сотрудничество

1. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности – это:

а) самоактуализация

б) идентификация

в) стереотипизация

г) обобщение

1. Метод группового решения творческих задач:

а) товарищество

б) принуждение

в) дебрифинг

г) брейнсторминг, или «мозговой штурм»

1. Что относится к неимперативным формам прямого воздействия на субъект: а) поддержка

б) приказ

в) требование

г) запрет

1. Передача эмоционального состояния человеку или группе помимо собственно смыслового воздействия – это:

а) убеждение

б) психическое заражение

в) эмпатия

г) конформность

### Ключ к тесту (вариант 1)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | А | Б | В | Г |
| 1. |  | + |  |  |
| 2. |  |  | + |  |
| 3. |  | + |  |  |
| 4. |  |  | + |  |
| 5. |  | + |  |  |
| 6. | + |  |  |  |
| 7. |  |  | + |  |
| 8. |  |  |  | + |
| 9. |  | + |  |  |
| 10. | + |  |  |  |
| 11. |  |  | + |  |
| 12. |  |  | + |  |
| 13. |  |  |  | + |
| 14. | + |  |  |  |
| 15. |  | + |  |  |

## Вариант 2

Вам предлагается ответить на следующие вопросы. Выбрать правильный ответ Вы можете путем выделения одной (или нескольких) букв, предложенных в качестве вариантов ответа на вопрос. Ответы на вопросы вносятся в специальный бланк.

1. Что лежит в основе теоретического направления – интеракционизм:

а) изучение внутриличностных процессов

б) изучение воздействия на человека стимулов внешней среды

в) ролевое функционирование личности

г) рассмотрение социального поведения с точки зрения познавательных процессов

1. Что подразумевается под таким понятием, как «когнитивная схема»:

а) теория, объясняющая возникновение социальных предубеждений

б) ухудшение деятельности в присутствии других людей

в) стратегия повышения самооценки

г) система прошлого опыта

1. Что такое каузальная атрибуция:

а) процесс приписывания причин событиям, действиям и поступкам своим собственным и

других людей

б) это уступка в ответ на непрямое, т. е. не выраженное в форме требования, но ощущаемое

индивидом, давление группы

в) это передача того или иного содержания от одного сознания к другому посредством знаков

г) тенденция считать свои таланты и нравственное поведение довольно необычным, а свои

недостатки – нормой

1. Коммуникативная сторона общения - это:

а) организация взаимодействия между общающимися индивидами

б) процесс восприятия и познания друг друга партнёрами по общению и установления на

этой основе взаимопонимания

в) обмен информацией между общающимися индивидами

1. Что не относится к невербальным средствам коммуникации:

а) межличностная дистанция

б) выбор слов и выражений

в) прикосновение (тактильный контакт)

г) пластика (позы и жесты)

1. Какие жесты и движения тела называются жестами - иллюстраторами:

а) те, которые непосредственно связаны с речью, поскольку иллюстрируют её

б) те, которые способствуют выполнению совместных задач

в) те, которые выступают заменителями фраз и используются вместо слов

г) те, которые регулируют межличностное взаимодействие

1. К какой стратегии межличностного влияния прибегают люди, для того, чтобы вызвать чувство вины:

а) угрозы и запугивание

б) самовосхваление (самореклама)

в) просительность

г) самоназидательность

1. Что подразумевается под референтным влиянием:

а) влияние власти и закона

б) влияние авторитета, образца для подражания, на кого хотят быть похожими

в) влияние людей, которые обладают специальными знаниями и профессиональными

навыками

1. Уступка в ответ на непрямое, но ощущаемое индивидом давление группы, стереотипизирующее его поведение, убеждения и образ мыслей: а) лесть

б) переговоры

в) убеждение

г) конформизм

1. Что относится к внешним факторам, обусловливающим эффективность общения: а) способность к эмпатии

б) авторитет

в) социальный статус

г) наблюдательность

1. Группа – это объединение, сложившееся из двух и более человек. Что подразумевается под структурой группы:

а) правила поведения для членов группы, выражающее их коллективное мировоззрение

б) система групповых ролей, норм и взаимоотношений членов группы между собой

в) позитивно пристрастное восприятие собственной группы

г) описание отношений, которые, как предполагается, имеют место в реальности

1. Эффект, возникающий при совместной деятельности людей, когда они работают не в полную силу:

а) «социальная леность»

б) самореклама

в) поляризация мнений

г) одиночество

1. Психическое внушение, изменение процессов мышления, чувствования и реакций, большей частью не замечаемое тем, кто подвергается внушению:

а) усиление личной позиции

б) конфронтация

в) психологическая самооборона

г) суггестия

1. Способность человека демонстрировать такой образ, который был бы приятен окружающим:

а) лидерство

б) толерантность

в) самомониторинг

г) доверчивость

1. Какие свойства личности способствуют успешному общению:

а) экстравертированность

б) интровертированность

в) агрессивность

г) конфликтность

### Ключ к тесту (вариант 2)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | А | Б | В | Г |
| 1. |  |  | + |  |
| 2. |  |  |  | + |
| 3. | + |  |  |  |
| 4. |  |  | + |  |
| 5. |  | + |  |  |
| 6. | + |  |  |  |
| 7. |  |  |  | + |
| 8. |  | + |  |  |
| 9. |  |  |  | + |
| 10. |  |  | + |  |
| 11. |  | + |  |  |
| 12. | + |  |  |  |
| 13. |  |  |  | + |
| 14. |  |  | + |  |
| 15. | + |  |  |  |

## Вариант 3

Вам предлагается ответить на следующие вопросы. Выбрать правильный ответ Вы можете путем выделения одной (или нескольких) букв, предложенных в качестве вариантов ответа на вопрос. Ответы на вопросы вносятся в специальный бланк.

1. Безречевое общение посредством жестов, мимики, пантомимики: а) ритуал

б) театрализация

в) вербальное

г) невербальное

1. К вербальным средствам общения относится:

а) жесты

б) речь

в) мимика

г) контакт глаз

1. Осознанные действия, направленные на создание трудностей для лиц, занимающихся аналогичным делом:

а) соперничество

б) сотрудничество

в) конформность

г) коллективизм

1. Сторона общения, заключающаяся в организации взаимодействия между общающимися индивидами:

а) коммуникативная

б) перцептивная

в) интерактивная

1. Что относится к императивным прямым формам воздействия: а) просьба

б) убеждение

в) требование

г) похвала

1. К какой стратегии межличностного влияния прибегают люди, для того, чтобы вызвать чувство страха:

а) угрозы и запугивание

б) самовосхваление (самореклама)

в) просительность

г) самоназидательность

1. Как действуют внешние факторы, побуждающие человека к конформизму: а) как угроза

б) как потребность

в) как необходимость

г) как привлекательность

1. Стиль межличностных взаимоотношений, основанный на беспрекословном подчинении руководителю (лидеру):

а) либеральный

б) авторитарный

в) демократический

г) конфронтация

1. Общение – это:

а) средство познания

б) опыт человечества

в) ритуал

г) взаимодействие лиц с целью обмена информацией познавательного, эмоционального и

оценочного характера

1. В чём заключается главная цель Я-концепции:

а) в исполнении социальных ролей;

б) в стремлении стильно выглядеть;

в) в оказании влияния на других людей;

г) в самооценке.

1. Стиль общения, который отличает стремление уклониться от принятия решений, переложить эту задачу на партнера, называется:

а) либеральный

б) авторитарный

в) демократический

г) партнёрский

1. Установка на либеральное, уважительное отношение и принятие (понимание) поведения, убеждений, национальных и иных традиций и ценностей других людей, отличающихся от собственных:

а) застенчивость

б) толерантность

в) эмпатийность

г) ригидность - мобильность

1. Какие из свойств личности способствуют успешному общению: а) робость

б) застенчивость

в) эмпатийность

г) конфликтность

1. Свойство человека легко менять свою точку зрения, установку на что-то под влиянием группового мнения:

а) негативизм

б) конформность

в) смятение

г) авторитетность

1. Потребность человека, проявляющаяся в его желании и стремлении постоянно быть с людьми, устанавливать и сохранять положительные взаимоотношения с ними: а) товарищество

б) остракизм

в) одиночество

г) аффилиация

### Ключ к тесту (вариант 3)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | А | Б | В | Г |
| 1. |  |  |  | + |
| 2. |  | + |  |  |
| 3. | + |  |  |  |
| 4. |  |  | + |  |
| 5. |  |  | + |  |
| 6. | + |  |  |  |
| 7. | + |  |  |  |
| 8. |  | + |  |  |
| 9. |  |  |  | + |
| 10. |  |  |  | + |
| 11. | + |  |  |  |
| 12. |  | + |  |  |
| 13. |  |  | + |  |
| 14. |  | + |  |  |
| 15. |  |  |  | + |

# Критерии оценивания тестирования по разделу: Основные понятия социологии

|  |  |
| --- | --- |
| ***Оценка*** | ***Критерии оценивания*** |
| ***Отлично*** | Выполнено правильно 14-15 заданий. Отсутствуют помарки и исправления. |
| ***Хорошо*** | Выполнено правильно 11-13 заданий. Отсутствуют помарки и исправления. |
| ***Удовлетворительно*** | Выполнено правильно 8-10 заданий. Отсутствуют помарки. Допустимы исправления. |
| ***Неудовлетворительно*** | Выполнено меньше 8 заданий. Работа с исправлениями и помарками. |

Зависимость баллов в БРС за выполнения теста от оценки в традиционной шкале «отлично-хорошо-удовлетворительнонеудовлетворительно» можно представить в следующей таблице:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Оценка*** | ***отлично*** | ***хорошо*** | ***удовлетворительно*** | ***неудовлетворительно*** |
| Баллы в БРС | 12 | 11 | 10 | 0 |

**Технологическая карта для проведения *промежуточной аттестации -***

***Зачет***

Дисциплина ОГСЭ. 05 Психология общения

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Контрольные точки** | **Зачетное количество баллов** | | **График прохождения**  **(недели сдачи)** |
| **min** | **max** |
| **Текущий контроль** | | | | |
| 1 | Выполнение практической работы по теме «Определение уровня общительности» | min - 9 | max - 11 |  |
| 2 | Выполнение практической работы по теме «Коммуникативный процесс и факторы, способствующие и препятствующие эффективной передаче  информации» | min - 9 | max - 11 |  |
| 3 | Выполнение практической работы по теме «Влияние первого впечатления на восприятие незнакомого человека» | min - 9 | max - 11 |  |
| 4 | Выполнение практической работы по теме «Конформность и конформное поведение» | min - 9 | max -11 |  |
| 5 | Выполнение практической работы по теме «Определение различных эмоциональных состояний» | min - 9 | max - 11 |  |
| 6 | Выполнение самостоятельных работ по дисциплине | min -9 | max - 11 |  |
| 7 | Тестовый контроль Тестирование по дисциплине | min - 10 | max -12 |  |
| 8 | Написание реферата | min - 10 | max -12 |  |
| 9 | Конспекты лекций | min - 3 | max - 5 |  |
| 10 | Посещение занятий | min - 3 | max - 5 |  |
|  | ИТОГО за работу в семестре | min -80 | max - 100 |  |
| **Промежуточная аттестация «зачет» и «зачет с оценкой»** | | | | |
|  | **ИТОГОВЫЕ БАЛЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ** | **min – 80** | **max - 100** |  |
|  | **ИТОГО за работу в семестре** | **min – 80** | **max -100** | --------- |
| 1. **Если обучающийся набрал зачетное количество баллов согласно установленному диапазону по дисциплине с зачетом, то он считается аттестованным.** 2. **Если обучающийся набрал зачетное количество баллов согласно установленному диапазону по дисциплине с дифференцированным зачетом, то он считается аттестованным с оценкой согласно шкале баллов для определения итоговой оценки:** 95-100 баллов - оценка «5»,   87- 94 баллов - оценка «4», 70-86 баллов - оценка «3».  **Итоговая оценка** проставляется в экзаменационную ведомость и зачетку обучающегося | | | | |