

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

*ОГСЭ.02 Психология общения*

программы подготовки специалистов среднего звена

*44.02.02. Преподавание в начальных классах*

Форма обучения: очная

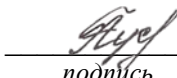
Владивосток 2022

Рабочая программа учебной дисциплины ОГСЭ.02 Психология общения разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 44.02.02. Преподавание в начальных классах, утвержденного приказом Минобрнауки России от 27 октября 2014 года, № 1353.

Разработчик(и): Никульченкова Н.П., преподаватель

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии

Протокол № 9 от «16» мая 2022 г.

Председатель ЦМК  А.Д. Гусакова  
подпись

## **СОДЕРЖАНИЕ**

<b>1</b>	<b>ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>11</b>
<b>4</b>	<b>КОНТРОЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	<b>12</b>

## 1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОГСЭ.02 ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

### 1.1. Место учебной дисциплины в структуре

Учебная дисциплина ОГСЭ.02 Психология общения является частью общего гуманитарного и социально-экономического цикла основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 44.02.02. Преподавание в начальных классах.

### 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

По итогам освоения дисциплины, обучающиеся должны продемонстрировать результаты обучения, соотнесенные с результатами освоения ООП СПО, приведенные в таблице:

Код ОК, ПК	Умения	Знания
ОК 1-11	– позиционировать себя в роли педагога;	– современные проблемы образования, тенденции его развития и направления его реформирования (модернизации), анализ их перспективы, преимуществ, недостатков;
ПК 1.1	– использовать рациональные методы и приемы рефлексии и саморегуляции;	– социокультурную, образовательную и личностно-развивающую функцию будущей профессии;
ПК 1.3	– применять эффективные профилактические меры для снижения риска в профессиональной деятельности на основе прогнозирования;	– порядок участия в профессионально-ориентированной деятельности;
ПК 1.4	– соблюдать нормы делового общения и деловой этики во взаимодействии с обучающимися, руководством, коллегами и социальными партнерами;	– объективные критерии оценки степени риска;
ПК 2.1	– аргументированно высказывать свою точку зрения;	– методы систематизации, представления и интерпретации полученных данных;
ПК 2.2	– точно и своевременно выполнять поручения;	– критерии оптимального отбора и эффективности использования информационно-коммуникационных технологий;
ПК 2.3	– фиксировать положительную динамику изменения качества образовательной среды, влияющей на образовательный процесс и взаимодействовать с администрацией ОУ по созданию безопасной среды в группе;	– особенности психических познавательных процессов и учебной деятельности обучающихся;
ПК 2.4	– самостоятельно, систематически и осознанно планировать самообразование, саморазвитие, профессиональное самосовершенствование, и повышение квалификации в соответствии с современными требованиями и на основе анализа собственной деятельности;	– методы и приемы развития мотивации учебно-познавательной деятельности на уроках по всем предметам;
ПК 3.1	– планировать проводить работу по профилактике травматизма, пропаганде здорового образа жизни;	– методы и методики педагогического контроля результатов учебной деятельности обучающихся (по всем учебным предметам);
ПК 3.2	– анализировать и оценивать результаты и последствия своих действий (бездействий) с правовой точки	– методику составления педагогической характеристики ребенка;
ПК 3.3		– педагогические и гигиенические требования к организации

	<p>зрения;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– определять цели и задачи урока, планировать его с учетом особенностей учебного предмета, возраста, класса, отдельных обучающихся и в соответствии с санитарно-гигиеническими нормами;</li> <li>– использовать различные средства, методы и формы организации учебной деятельности, обучающихся на уроках по всем учебным предметам, строить их с учетом особенностей учебного предмета, возраста и уровня подготовленности обучающихся;</li> <li>– устанавливать педагогически целесообразные взаимоотношения с обучающимися;</li> <li>– соблюдать нормы и правила русского языка в устной и письменной речи; выразительно читать литературные тексты;</li> <li>– создавать условия для развития ученического самоуправления, формирования благоприятного психологического микроклимата и сотрудничества обучающихся в классе;</li> <li>– помогать обучающимся предотвращать и разрешать конфликты;</li> <li>– вести диалог с родителями (лицами, их заменяющими);</li> <li>– организовывать и проводить разнообразные формы работы с семьей (родительские встречи, консультации, беседы);</li> <li>– использовать разнообразные методы, формы и приемы взаимодействия с членами педагогического коллектива, представителями администрации по вопросам обучения и воспитания, обучающихся класса.</li> </ul>	<p>обучения на уроках;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– возрастные и индивидуальные особенности обучающихся;</li> <li>– особенности процесса социализации обучающихся;</li> <li>– условия развития ученического самоуправления в общеобразовательной организации, формирования благоприятного психологического микроклимата и сотрудничества обучающихся в классе;</li> <li>– формы, методы и средства организации различных видов внеурочной деятельности и общения;</li> <li>– основы делового общения;</li> <li>– особенности планирования, содержание, формы и методы работы с родителями обучающихся (лицами, их заменяющими);</li> <li>– приемы взаимодействия с членами педагогического коллектива, представителями администрации;</li> </ul>
--	--	--

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
<b>Объем образовательной программы учебной дисциплины</b>	<b>72</b>
в том числе:	
– теоретическое обучение	32
– практические занятия	16
– самостоятельная работа	24
– промежуточная аттестация	Экзамен



## 2.2. Тематический план и содержание

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
<b>Тема 1 Основные характеристики процесса общения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1. Человек как развивающаяся сверхсистема. Общение как фактор человеческой жизнедеятельности. Влияние общения на личностное развитие человека. Функции общения. Общение как средство удовлетворения потребностей. Потребность в общении. Цели общения. Виды общения. Критерии удовлетворенности общением. Понятие личной эффективности. Понятие коммуникативной компетентности. Критерии и компоненты коммуникативных умений. Способы развития коммуникативной компетентности. Общение в системе общественных и межличностных отношений. Виды межличностных отношений.	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
	2. Анатомия общения Участники. Контекст. Сообщение. Значение-символы. Кодирование и декодирование. Форма и организация общения. Внешние факторы и эффективность общения. Каналы передачи информации. Обратная связь. Модель процесса общения. Коммуникативные барьеры. Гендерные и возрастные особенности общения. Особенности межкультурной коммуникации.	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
	<b>Самостоятельная работа обучающихся №1 «Личностные характеристики субъектов общения»</b>		
	1. Изучить личностные характеристики, влияющие на общение. Изучить собственные личностные характеристики посредством самодиагностики.	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
2. Изучить дополнительные материалы по теме. Выполнить упражнения, направленные на повышение личной эффективности. Записать выводы по результатам выполнения упражнений. Найти, проанализировать и обобщить существующие ресурсы для самообразования. Составить примерный персональный план по самообразованию на один год.	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
<b>Тема 2 Установление контакта</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1. Техники и приемы установления контакта, этапы развития отношений. Доверие как основа эффективной коммуникации.	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
	<b>Практическое занятие №1 «Эффективное поведение в ситуации знакомства»</b>		
	1. Проанализировать коммуникативные ситуации – примеры неэффективного поведения при знакомстве. Получить опыт применения техник и приемов установления и поддержания контакта. Получить опыт применения техник и приемов установления контакта с аудиторией при публичном выступлении.	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
	<b>Практическое занятие №2 «Приемы и техники установления доверительных отношений»</b>		
	1. Проанализировать коммуникативные ситуации – примеры поведения, разрушающего доверие. Получить опыт применения техник и приемов ведения беседы, слушания, достижения взаимопонимания.	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
<b>Самостоятельная работа обучающихся №2 «Способы развития коммуникативных умений»</b>			
1. Найти, проанализировать и обобщить рекомендации по развитию коммуникативных умений. Выполнить упражнения, направленные на развитие отдельных коммуникативных умений. Записать выводы по результатам выполнения упражнений.	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8	



Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
<b>Тема 3</b> <b>Перцептивная сторона общения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1. Понятие социальной перцепции. Место социальной перцепции в общении. Виды и механизмы межличностного восприятия. Атрибуция как базовый механизм межличностного познания. Фундаментальная ошибка атрибуции. Понятие аттракции. Шкала, компоненты и закономерности возникновения аттракции. Понятие самопрезентации. Направленное формирование первого впечатления. Основные стратегии самопрезентации. Особенности восприятия в условиях публичного выступления.	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
	<b>Самостоятельная работа обучающихся №3 «Техники эффективной самопрезентации»</b>		
	1. Изучить дополнительные материалы по теме. Составить рекомендации для совершенствования навыков самопрезентации.	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
<b>Тема 4</b> <b>Эмоции и чувства в общении.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1. Эмоциональная сфера личности, понятие базовых эмоций, понятие эмпатии. Эмоции как ресурс. Понятие стресса, причины стресса, понятие стрессоустойчивости. Понятие саморегуляции, техники и приемы саморегуляции.	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
	<b>Практическое занятие №3 «Эмоции и саморегуляция»</b>		
	1. Получить опыт по распознаванию эмоций у себя и других по вербальным и невербальным сигналам.	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
2. Проанализировать коммуникативные ситуации – примеры неэффективного поведения в стрессовой ситуации. Определить уровень стресса посредством самодиагностики (под руководством преподавателя). Получить опыт применения техник и приемов саморегуляции	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
	(успокоение, восстановление, активизация). Составить персональные рекомендации по повышению стрессоустойчивости.		ПК 3.1-3.8
<b>Тема 5 Коммуникативная сторона общения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1. Условия эффективного обмена информацией. Средства общения. Вербальная коммуникация. Речь и интеллект. Особенности устной и письменной коммуникации. Культура речи и речевой этикет. Коммуникация в сети Интернет. Слушание как коммуникативный процесс, его роль в коммуникации. Виды слушания. Эффективное слушание. Публичное выступление и его структура. Требования к поведению говорящего. Информационная (информативная) речь и её особенности. Техника речи. Языковые средства улучшения речи.	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
	2. Сущность невербальной коммуникации. Зрительный контакт. Жесты. Позы. Мимика. Пространственные особенности организации коммуникации. Расстояние, температура, освещение и цвет. Культурные различия в организации коммуникативного пространства. Пространственная и временная организация публичного выступления.	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
	<b>Практическое занятие №4 «Тренинг ораторского мастерства»</b>		
	1. Получить опыт выполнения упражнений на совершенствование речевых способностей. Получить опыт выполнения упражнений на развитие умения говорить убедительно. Получить опыт выполнения упражнений на развитие речевой креативности.	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
<b>Самостоятельная работа обучающихся №4 «Креативность речи и мышления»</b>			
1. Изучить дополнительные материалы по теме. Выполнить упражнения, направленные на развитие креативности речи. Записать выводы по результатам выполнения упражнений.	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
<b>Тема 6 Интерактивная сторона общения</b>	<b>Содержание учебного материала</b>		
	1. Интеракция как обмен действиями в общении. Теории межличностного взаимодействия. Позиции в общении. Формальное и неформальное общение. Основные виды ситуаций взаимодействия. Особенности группового взаимодействия. Социальные роли и социальные статусы. Условия эффективного взаимодействия в рабочих (профессиональных) группах. Основные понятия психологии конфликтного общения. Стратегии поведения в конфликтной ситуации. Переговоры в конфликтной ситуации. Характеристика психологического влияния как воздействия. Признаки манипуляции. Ассертивность в общении.	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
	<b>Практическое занятие №5 «Приемы и техники организации совместной деятельности»</b>		
	1. Проанализировать коммуникативные ситуации – примеры эффективной и неэффективной коммуникации в условиях совместной деятельности. Получить опыт совместной деятельности в условиях моделируемой коммуникативной ситуации (планирование и достижение цели). Получить опыт выполнения упражнений на развитие умения делегировать задачи.	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
	<b>Практическое занятие №6 «Личные границы и ассертивное поведение. Техники противостояния психологическому влиянию»</b>		
	1. Получить опыт выполнения упражнений на определение личных границ и личных границ партнера по общению. Получить практический опыт по распознаванию манипуляций в общении. Получить опыт выполнения упражнений, направленных на развитие навыков ассертивного (уверенного) поведения.	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
<b>Самостоятельная работа обучающихся №5 «Проблемы общения в современных условиях»</b>			
1. Выделить актуальную проблему общения в современных условиях, обобщить информацию по изученной проблеме. Оформить результаты в виде творческой работы (эссе, инфографика, графическая работа, плакат, видеоролик и пр.)	4	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4	

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа (проект)	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
			ПК 3.1-3.8
	<b>Практическое занятие №7 «Конструктивное поведение в конфликтной ситуации»</b>		
1.	Проанализировать коммуникативные ситуации – примеры конфликтных ситуаций. Получить опыт выполнения упражнений на развитие навыков конструктивного поведения в конфликтной ситуации. Получить опыт выполнения упражнений на развитие умения вести переговоры в конфликтной ситуации.	2	ОК 1-11 ПК 1.1-1.4 ПК 2.1-2.4 ПК 3.1-3.8
	<b>Консультации</b>	-	
	<b>Промежуточная аттестация:</b>	экзамен	
	<b>Всего:</b>	<b>72</b>	

### 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрено наличие следующих специальных помещений:

##### **Кабинет социально-гуманитарных дисциплин**

**Основное оборудование:** Доска подкатная; Мультимедийный комплект (проектор Casio XJ-V2, экран Lumien Eco Picture); Парты ученические двойные; Стол преподавателя; Стулья.

**Программное обеспечение:** 1. Microsoft Windows 7 Professional (ООО "Пасифик Компьютеры Групп", ГК №55 от 03.05.2011 г., лицензия №48467770 от 06.05.2011 г.). 2. Microsoft Office ProPlus 2010 Russian Acdmc (ООО "Пасифик Компьютеры Групп", ГК №254 от 01.11.2010 г., лицензия №47549521 от 15.10.2010 г., бессрочно). 3. СПС КонсультантЮрист: Версия Проф (ООО "Базис", договор №2019-596 от 25.12.2019 г., лицензия №2567, действие от 01.01.2020 г.). 4. Google Chrome (свободное). 5. Adobe Acrobat Reader (свободное).

#### 3.2 Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы учебной дисциплины библиотечный фонд ВГУЭС укомплектован печатными и электронными изданиями.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

##### **Основная литература:**

1. Бороздина, Г. В. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова; под общей редакцией Г. В. Бороздиной. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 463 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00753-4. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469702>
2. Корягина, Н. А. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469549>
3. Леонов, Н. И. Психология общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 193 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10454-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474640>
4. Садовская, В. С. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. С. Садовская, В. А. Ремизов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 169 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07046-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471154>

### Дополнительная литература:

1. Болотова, А. К. Социальные коммуникации. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. К. Болотова, Ю. М. Жуков, Л. А. Петровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 272 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09111-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471015>
2. Бытовая культура и этикет народов мира: межкультурная коммуникация: учебное пособие для среднего профессионального образования / Ю. В. Таратухина [и др.]; под редакцией Ю. В. Таратухиной, С. Н. Безус. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 265 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10558-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/475823>
3. Душкина, М. Р. Психология влияния в социальных коммуникациях: психологическое воздействие — методы и технологии: монография / М. Р. Душкина. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 213 с. — (Актуальные монографии). — ISBN 978-5-534-12739-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476821>
4. Коноваленко, М. Ю. Психология общения: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. Ю. Коноваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 476 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11060-9. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/469732>
5. Корягина, Н. А. Социальная психология. Теория и практика: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Е. В. Михайлова. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 492 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11041-8. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/444278>

### Электронные ресурсы

- 1 Портал психологических изданий - <https://psyjournals.ru/>

## 4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценивания	Методы оценки
Знать современные проблемы образования, тенденции его развития и направления его реформирования (модернизации), анализ их перспективы, преимуществ, недостатков.	Называет и раскрывает современные проблемы образования, тенденции его развития и направления его реформирования (модернизации), анализ их перспективы, преимуществ, недостатков.	Устное собеседование. Тестирование.
Знать социокультурную, образовательную и личностно-развивающую функцию будущей профессии.	Называет и раскрывает социокультурную, образовательную и личностно-развивающую функцию будущей профессии.	Устное собеседование. Тестирование.
Знать порядок участия в	Называет и раскрывает порядок	Устное

профессионально-ориентированной деятельности.	участия в профессионально-ориентированной деятельности.	собеседование. Тестирование.
Знать объективные критерии оценки степени риска.	Называет и раскрывает объективные критерии оценки степени риска.	Устное собеседование. Тестирование.
Знать методы систематизации, представления и интерпретации полученных данных.	Называет и раскрывает методы систематизации, представления и интерпретации полученных данных.	Устное собеседование. Тестирование.
Знать критерии оптимального отбора и эффективности использования информационно-коммуникационных технологий.	Называет и раскрывает критерии оптимального отбора и эффективности использования информационно-коммуникационных технологий.	Устное собеседование. Тестирование.
Знать особенности психических познавательных процессов и учебной деятельности обучающихся.	Называет и раскрывает особенности психических познавательных процессов и учебной деятельности обучающихся.	Устное собеседование. Тестирование.
Знать методы и приемы развития мотивации учебно-познавательной деятельности на уроках по всем предметам.	Называет и раскрывает методы и приемы развития мотивации учебно-познавательной деятельности на уроках по всем предметам.	Устное собеседование. Тестирование.
Знать методы и методики педагогического контроля результатов учебной деятельности обучающихся (по всем учебным предметам).	Называет и раскрывает методы и методики педагогического контроля результатов учебной деятельности обучающихся (по всем учебным предметам).	Устное собеседование. Тестирование.
Знать методику составления педагогической характеристики ребенка.	Называет и раскрывает методику составления педагогической характеристики ребенка.	Устное собеседование. Тестирование.
Знать педагогические и гигиенические требования к организации обучения на уроках.	Называет и раскрывает педагогические и гигиенические требования к организации обучения на уроках.	Устное собеседование. Тестирование.
Знать возрастные и индивидуальные особенности обучающихся.	Называет и раскрывает возрастные и индивидуальные особенности обучающихся.	Устное собеседование. Тестирование.
Знать особенности процесса социализации обучающихся.	Называет и раскрывает особенности процесса социализации обучающихся.	Устное собеседование. Тестирование.
Знать условия развития ученического самоуправления в общеобразовательной организации, формирования благоприятного психологического микроклимата и	Называет и раскрывает условия развития ученического самоуправления в общеобразовательной организации, формирования благоприятного психологического	Устное собеседование. Тестирование.

сотрудничества обучающихся в классе.	микроклимата и сотрудничества обучающихся в классе.	
Знать формы, методы и средства организации различных видов внеурочной деятельности и общения.	Называет и раскрывает формы, методы и средства организации различных видов внеурочной деятельности и общения.	Устное собеседование. Тестирование.
Знать основы делового общения.	Называет и раскрывает основы делового общения.	Устное собеседование. Тестирование.
Знать особенности планирования, содержание, формы и методы работы с родителями обучающихся (лицами, их заменяющими).	Называет и раскрывает особенности планирования, содержание, формы и методы работы с родителями обучающихся (лицами, их заменяющими).	Устное собеседование. Тестирование.
Знать приемы взаимодействия с членами педагогического коллектива, представителями администрации.	Называет и раскрывает приемы взаимодействия с членами педагогического коллектива, представителями администрации.	Устное собеседование. Тестирование.
Уметь позиционировать себя в роли педагога.	Демонстрирует способность позиционировать себя в роли педагога.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь использовать рациональные методы и приемы рефлексии и саморегуляции.	Демонстрирует способность использовать рациональные методы и приемы рефлексии и саморегуляции.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь применять эффективные профилактические меры для снижения риска в профессиональной деятельности на основе прогнозирования.	Демонстрирует способность применять эффективные профилактические меры для снижения риска в профессиональной деятельности на основе прогнозирования.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь соблюдать нормы делового общения и деловой этики во взаимодействии с обучающимися, руководством, коллегами и социальными партнерами.	Демонстрирует способность соблюдать нормы делового общения и деловой этики во взаимодействии с обучающимися, руководством, коллегами и социальными партнерами.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь аргументированно высказывать свою точку зрения.	Демонстрирует способность аргументированно высказывать свою точку зрения.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь точно и своевременно выполнять поручения.	Демонстрирует способность точно и своевременно выполнять поручения.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь фиксировать положительную динамику изменения качества образовательной среды, влияющей на образовательный процесс и	Демонстрирует способность фиксировать положительную динамику изменения качества образовательной среды, влияющей на образовательный процесс и взаимодействовать с	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.



взаимодействовать с администрацией ОУ по созданию безопасной среды в классе.	администрацией ОУ по созданию безопасной среды в классе.	
Уметь самостоятельно, систематически и осознанно планировать самообразование, саморазвитие, профессиональное самосовершенствование, и повышение квалификации в соответствии с современными требованиями и на основе анализа собственной деятельности.	Демонстрирует способность самостоятельно, систематически и осознанно планировать самообразование, саморазвитие, профессиональное самосовершенствование, и повышение квалификации в соответствии с современными требованиями и на основе анализа собственной деятельности.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь планировать проводить работу по профилактике травматизма, пропаганде здорового образа жизни.	Демонстрирует способность планировать проводить работу по профилактике травматизма, пропаганде здорового образа жизни.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь анализировать и оценивать результаты и последствия своих действий (бездействий) с правовой точки зрения.	Демонстрирует способность анализировать и оценивать результаты и последствия своих действий (бездействий) с правовой точки зрения.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь определять цели и задачи урока, планировать его с учетом особенностей учебного предмета, возраста, класса, отдельных обучающихся и в соответствии с санитарно-гигиеническими нормами.	Демонстрирует способность определять цели и задачи урока, планировать его с учетом особенностей учебного предмета, возраста, класса, отдельных обучающихся и в соответствии с санитарно-гигиеническими нормами.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь использовать различные средства, методы и формы организации учебной деятельности, обучающихся на уроках по всем учебным предметам, строить их с учетом особенностей учебного предмета, возраста и уровня подготовленности обучающихся.	Демонстрирует способность использовать различные средства, методы и формы организации учебной деятельности, обучающихся на уроках по всем учебным предметам, строить их с учетом особенностей учебного предмета, возраста и уровня подготовленности обучающихся.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь устанавливать педагогически целесообразные взаимоотношения с обучающимися.	Демонстрирует способность устанавливать педагогически целесообразные взаимоотношения с обучающимися.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь соблюдать нормы и правила русского языка в устной и письменной речи; выразительно читать	Демонстрирует способность соблюдать нормы и правила русского языка в устной и письменной речи; выразительно	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.

литературные тексты.	читать литературные тексты.	
Уметь создавать условия для развития ученического самоуправления, формирования благоприятного психологического микроклимата и сотрудничества обучающихся в классе.	Демонстрирует способность создавать условия для развития ученического самоуправления, формирования благоприятного психологического микроклимата и сотрудничества обучающихся в классе.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь помогать обучающимся предотвращать и разрешать конфликты.	Демонстрирует способность помогать обучающимся предотвращать и разрешать конфликты.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь вести диалог с родителями (лицами, их заменяющими).	Демонстрирует способность вести диалог с родителями (лицами, их заменяющими).	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь организовывать и проводить разнообразные формы работы с семьей (родительские встречи, консультации, беседы).	Демонстрирует способность организовывать и проводить разнообразные формы работы с семьей (родительские встречи, консультации, беседы).	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.
Уметь использовать разнообразные методы, формы и приемы взаимодействия с членами педагогического коллектива, представителями администрации по вопросам обучения и воспитания, обучающихся класса.	Демонстрирует способность использовать разнообразные методы, формы и приемы взаимодействия с членами педагогического коллектива, представителями администрации по вопросам обучения и воспитания, обучающихся класса.	Выполнение письменных заданий. Решение кейс-задач.

Для оценки достижения запланированных результатов обучения по дисциплине разработаны контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, которые прилагаются к рабочей программе дисциплины.

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

**ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации  
по учебной дисциплине

*ОГСЭ.02 Психология общения*

программы подготовки специалистов среднего звена

*44.02.02. Преподавание в начальных классах*

Форма обучения: очная

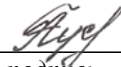
Владивосток 2022

Фонды оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине ОГСЭ. 02 Психология общения разработаны в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 44.02.02. Преподавание в начальных классах, утвержденного приказом Минобрнауки России от 27.10.2014, № 1353, рабочей программой учебной дисциплины.

Разработчик(и): Никульченкова Наталья Павловна, преподаватель

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии

Протокол № 9 от «16» мая 2022 г.

Председатель ЦМК  А.Д. Гусакова  
*подпись*

## 1 Общие сведения

Фонды оценочных средств (далее – ФОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины ОГСЭ. 02 Психология общения.

ФОС включают в себя контрольные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине, которая проводится в форме дифференцированного зачёта (с использованием оценочного средства – тестирование, решение кейс-задач).

## 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие результаты освоения образовательной программы

Код ОК, ПК	Код результата обучения	Наименование результата обучения
ОК 1-11	31	Называет и раскрывает современные проблемы образования, тенденции его развития и направления его реформирования (модернизации), анализ их перспективы, преимуществ, недостатков.
ПК 1.1 ПК 1.3	32	Называет и раскрывает социокультурную, образовательную и личностно-развивающую функцию будущей профессии.
ПК 1.3 ПК 1.4	33	Называет и раскрывает порядок участия в профессионально-ориентированной деятельности.
ПК 2.1 ПК 2.2	34	Называет и раскрывает объективные критерии оценки степени риска.
ПК 2.3 ПК 2.4	35	Называет и раскрывает методы систематизации, представления и интерпретации полученных данных.
ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3	36	Называет и раскрывает критерии оптимального отбора и эффективности использования информационно-коммуникационных технологий.
ПК 3.4 ПК 3.5	37	Называет и раскрывает особенности психических познавательных процессов и учебной деятельности обучающихся.
ПК 3.6 ПК 3.7 ПК 3.8	38	Называет и раскрывает методы и приемы развития мотивации учебно-познавательной деятельности на уроках по всем предметам.
	39	Называет и раскрывает методы и методики педагогического контроля результатов учебной деятельности обучающихся (по всем учебным предметам).
	310	Называет и раскрывает методику составления педагогической характеристики ребенка.
	311	Называет и раскрывает педагогические и гигиенические требования к организации обучения на уроках.
	312	Называет и раскрывает возрастные и индивидуальные особенности обучающихся.
	313	Называет и раскрывает особенности процесса социализации обучающихся.
	314	Называет и раскрывает условия развития ученического самоуправления в общеобразовательной организации, формирования благоприятного психологического микроклимата и сотрудничества обучающихся в классе.

Код ОК, ПК	Код результата обучения	Наименование результата обучения
ОК 1-11  ПК 1.1 ПК 1.3 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 2.1 ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4 ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.7 ПК 3.8	315	Называет и раскрывает формы, методы и средства организации различных видов внеурочной деятельности и общения.
	316	Называет и раскрывает основы делового общения.
	317	Называет и раскрывает особенности планирования, содержание, формы и методы работы с родителями обучающихся (лицами, их заменяющими).
	318	Называет и раскрывает приемы взаимодействия с членами педагогического коллектива, представителями администрации.
	У1	Демонстрирует способность позиционировать себя в роли педагога.
	У2	Демонстрирует способность использовать рациональные методы и приемы рефлексии и саморегуляции.
	У3	Демонстрирует способность применять эффективные профилактические меры для снижения риска в профессиональной деятельности на основе прогнозирования.
	У4	Демонстрирует способность соблюдать нормы делового общения и деловой этики во взаимодействии с обучающимися, руководством, коллегами и социальными партнерами.
	У5	Демонстрирует способность аргументированно высказывать свою точку зрения.
	У6	Демонстрирует способность точно и своевременно выполнять поручения.
	У7	Демонстрирует способность фиксировать положительную динамику изменения качества образовательной среды, влияющей на образовательный процесс и взаимодействовать с администрацией ОУ по созданию безопасной среды в классе.
	У8	Демонстрирует способность самостоятельно, систематически и осознанно планировать самообразование, саморазвитие, профессиональное самосовершенствование, и повышение квалификации в соответствии с современными требованиями и на основе анализа собственной деятельности.
	У9	Демонстрирует способность планировать проводить работу по профилактике травматизма, пропаганде здорового образа жизни.
	У10	Демонстрирует способность анализировать и оценивать результаты и последствия своих действий (бездействий) с правовой точки зрения.
У11	Демонстрирует способность определять цели и задачи урока, планировать его с учетом особенностей учебного предмета, возраста, класса, отдельных обучающихся и в соответствии с санитарно-гигиеническими нормами.	
У12	Демонстрирует способность использовать различные средства, методы и формы организации учебной деятельности, обучающихся на уроках по всем учебным предметам, строить их с учетом особенностей учебного предмета, возраста и уровня подготовленности обучающихся.	
У13	Демонстрирует способность устанавливать педагогически целесообразные взаимоотношения с обучающимися.	
У14	Демонстрирует способность соблюдать нормы и правила русского языка в устной и письменной речи; выразительно читать литературные тексты.	

Код ОК, ПК	Код результата обучения	Наименование результата обучения
ОК 1-11	У15	Демонстрирует способность создавать условия для развития ученического самоуправления, формирования благоприятного психологического микроклимата и сотрудничества обучающихся в классе.
ПК 1.1 ПК 1.3 ПК 1.3	У16	Демонстрирует способность помогать обучающимся предотвращать и разрешать конфликты.
ПК 1.4 ПК 2.1	У17	Демонстрирует способность вести диалог с родителями (лицами, их заменяющими).
ПК 2.2 ПК 2.3 ПК 2.4	У18	Демонстрирует способность организовывать и проводить разнообразные формы работы с семьей (родительские встречи, консультации, беседы).
ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5 ПК 3.6 ПК 3.7 ПК 3.8	У19	Демонстрирует способность использовать разнообразные методы, формы и приемы взаимодействия с членами педагогического коллектива, представителями администрации по вопросам обучения и воспитания, обучающихся класса.

### 3 Соответствие оценочных средств контролируемым результатам обучения

#### 3.1 Средства, применяемые для оценки уровня теоретической подготовки

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС <sup>3</sup>	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Тема 1 Основные характеристики процесса общения	32	Способность объяснить значение общения для личностного развития и жизни человека.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 1)	Тестирование (п. 6.1, вариант 1, воп. 1,3; вар. 9, вопрос 7,8)
	31	Способность объяснить значение общения как средства удовлетворения потребностей.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 7)	Тестирование (п. 6.1, вариант 3, вопрос 4,6)
	34	Способность назвать критерии удовлетворенности общением.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 6)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 1)
	33	Способность указать цели, виды и функции общения.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 5)	Тестирование (п. 6.1, вар. 1, воп. 2,4-11, 13)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в кос <sup>3</sup>	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Тема 1 Основные характеристики процесса общения	35	Способность перечислить составляющие коммуникативной компетентности.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 2)	Тестирование (п. 6.1, вар. 6, воп. 3; вар.11, воп. 3)
	36 310	Способность определить пути развития коммуникативной компетентности.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 3)	Тестирование (п. 6.1, вариант 12, вопрос 1)
	317 318	Способность назвать виды межличностных отношений.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 8)	Тестирование (п. 6.1, вар.3, воп. 1,3; вар. 11, воп. 6,7)
	36	Способность описать структуру коммуникативного акта с перечислением его компонентов.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 9)	Тестирование (п. 6.1, вариант 1, вопрос 14,15; вар.3, воп.8; вар. 10, воп.1)
	38	Способность дать определение и привести пример обратной связи.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 11)	Тестирование (п. 6.1, вар. 2, вопрос 3; вар.8, воп. 9,10)
	36	Способность назвать основные каналы передачи информации.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 12)	Тестирование (п. 6.1, вар.10, воп. 10; вар. 11 воп.3)
	36 37	Способность дать определение понятию коммуникативный барьер и привести их примеры.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 13)	Тестирование (п. 6.1, вариант 3, вопрос 16; вариант 8, вопрос 4)
	317 318	Способность выделить культурные и половозрастные особенности общения.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 4)	Тестирование (п. 6.1, вариант 3, вопрос 3-5)
	317 318	Способность выделить особенности межкультурной коммуникации.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 59)	Тестирование (п. 6.1, вариант 14, вопрос 12-14)
Тема 2 Установление контакта	36- 318	Способность назвать условия возникновения доверия при установлении контакта.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 45)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №1)
	36- 318	Способность перечислить техники и приемы общения для установления контакта.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 44)	



Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в кос <sup>3</sup>	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
	37 317 318	Способность объяснить, как нарушение этических норм может препятствовать развитию отношений.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 46,47)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №2)
Тема 3 Перцептивная сторона общения	35	Способность дать определение понятию социальная перцепция	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 69)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 11)
	317 318	Способность объяснить роль социальной перцепции в установлении взаимопонимания.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 14)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 5)
	317 318	Способность указать виды социального восприятия.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 15)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 6)
	317 318	Способность объяснить механизм межличностного восприятия.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 16)	Тестирование (п. 6.1, вариант 4, вопрос 1; вар. 8, воп.1)
	36- 318	Способность дать определение понятию каузальная атрибуция	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 70)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 5)
	36- 318	Способность перечислить ошибки в межличностном восприятии.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 17)	Тестирование (п. 6.1, вариант 4, вопрос 2-7)
	37 315 317 318	Способность дать определение понятию аттракция и объяснить механизм ее возникновения.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 18)	Тестирование (п. 6.1, вариант 10, вопрос 2,5; вариант 11, вопрос 8,10)
	314- 318	Способность назвать особенности восприятия в условиях публичного выступления.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 19)	Тестирование (п. 6.1, вар.9, воп. 1; вар. 10, воп. 3)
	314- 318	Способность дать определение понятию само презентация.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 71)	Тестирование (п. 6.1, вариант 12, вопрос 2,3)
Тема 3 Перцептивная сторона общения	314- 318	Способность объяснить механизм влияния самопрезентации на достижение целей общения.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 72)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 7,8)
	314- 318	Способность раскрыть основные стратегии самопрезентации.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 73)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 9, 10)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в кос <sup>3</sup>	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
	314-318	Способность перечислить приемы общения, позволяющие сформировать первое впечатление.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 20)	Тестирование (п. 6.1, вариант 4, вопрос 8-10; вариант 11, вопрос 9)
Тема 4 Эмоции и чувства в общении	311	Способность назвать понятия по изучаемой теме и дать им определение.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 48)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №3, вопрос 1)
	34 311	Способность дать определение стресса и объяснить механизм его возникновения	Устный опрос (п.5.1, вопрос 68)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №3, вопрос 2)
	34 311	Способность дать определение понятию стрессоустойчивость	Устный опрос (п.5.1, вопрос 49)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №3, вопрос 3,4)
	34 311	Способность дать определение понятию саморегуляция	Устный опрос (п.5.1, вопрос 75)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №3, вопрос 5)
	34 311	Способность привести примеры техник и приемов саморегуляции.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 76)	
Тема 5 Коммуникативная сторона общения	36	Способность назвать условия эффективного обмена информацией.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 21)	Тестирование (п. 6.1, вариант 3, вопрос 2,7)
	37-318	Способность перечислить средства вербального общения.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 26)	Тестирование (п. 6.1, вар.3, вопр.11-15)
	37-318	Способность объяснить взаимосвязь речи и мыслительных процессов.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 22)	Тестирование (п. 6.1, вариант 2, вопрос 6,7)
	37-318	Способность перечислить техники речевого общения.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 28)	Тестирование (п. 5.2, вар.2, воп. 1,2; вар. 7, воп. 1)
	37-318	Способность дать определение понятию речевая культура и речевой этикет.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 32)	Тестирование (п. 6.1, вариант 12, вопрос 13,14)
	37-318	Способность объяснить влияние речевой культуры и речевого этикета на достижение целей общения и его эффективность.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 25)	Тестирование (п. 6.1, вариант 6, вопрос 4-10)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в кос <sup>3</sup>	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Тема 5 Коммуникативная сторона общения	36	Способность выделить особенности устной и письменной коммуникации в сети Интернет.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 27)	Тестирование (п. 6.1, вариант 12, вопрос 4-6)
	37-318	Способность объяснить значимость навыка слушания для достижения целей общения и установления взаимопонимания.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 23)	Тестирование (п. 6.1, вариант 8, вопрос 5)
	37-318	Способность перечислить приемы активного слушания.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 30)	Тестирование (п. 5.2, вариант 2, воп. 4,5; вар. 3, воп. 9,)
	37-318	Способность перечислить средства невербального общения.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 26)	Тестирование (п. 6.1, вариант 7, вопрос 2-4)
	37-318	Способность объяснить значимость умения понимать невербальные сигналы.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 24)	Тестирование (п. 6.1, вариант 12, вопрос 7-12)
	37-318	Способность дать определение понятию риторика.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 33)	Тестирование (п. 6.1, вариант 12, вопрос 15,16)
	37-318	Способность объяснить значимость владения ораторскими навыками для достижения целей общения.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 34)	Тестирование (п. 6.1, вариант 14, вопрос 1)
	37-318	Способность воспроизвести структуру публичного выступления.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 77)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 15)
	37-318	Способность перечислить требования к речи говорящего.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 78)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 16-18)
	37-318	Способность назвать особенности аргументирующей речи.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 79)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 19,20)
	37-318	Способность охарактеризовать понятие креативность речи.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 83)	Тестирование (п. 6.1, вариант 12, вопрос 17)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в кос <sup>3</sup>		
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация	
	37-318	Способность объяснить взаимосвязь креативности речи и эффективности общения.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 82)	Тестирование (п. 6.1, вариант 14, вопрос 2)	
	37-318	Способность назвать критерии ценности информационного сообщения.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 80)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 21,22)	
	37-318	Способность привести примеры риторических приемов, повышающих эффективность общения.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 29)	Тестирование (п. 6.1, вар.3, воп. 17-20; вар. 6, воп. 1,2;	
	37-318	Способность перечислить приемы и техники совершенствования речи.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 81)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 23)	
	37-318	Способность выделить особенности взаимодействия с аудиторией в условиях публичного выступления.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 41)	Тестирование (п. 6.1, вариант 14, вопрос 5-7)	
37-318	Способность перечислить приемы эффективного взаимодействия с аудиторией в условиях публичного выступления.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 42)			
37-318	Способность дать определение понятию интеракция.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 35)	Тестирование (п. 6.1, вар.1, воп. 12; вар. 8, воп. 6)		
37-318	Способность выделить факторы, влияющие на эффективность взаимодействия.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 38)	Тестирование (п. 6.1, вариант 14, вопрос 3)		
37-318	Способность дать определение понятиям формальное и неформальное общение.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 43)	Тестирование (п. 6.1, вариант 9, вопрос 2,3)		
37-318	Способность назвать особенности манипулятивного воздействия.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 58)	Тестирование (п. 6.1, вариант 7, вопрос 5-8; вар. 13, воп. 24)		
Тема 6 Интерактивная сторона общения	37-318	Способность выделить особенности взаимодействия с аудиторией в условиях публичного выступления.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 41)	Тестирование (п. 6.1, вариант 14, вопрос 5-7)	
	37-318	Способность перечислить приемы эффективного взаимодействия с аудиторией в условиях публичного выступления.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 42)		
	37-318	Способность дать определение понятию интеракция.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 35)		Тестирование (п. 6.1, вар.1, воп. 12; вар. 8, воп. 6)
	37-318	Способность выделить факторы, влияющие на эффективность взаимодействия.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 38)		Тестирование (п. 6.1, вариант 14, вопрос 3)
	37-318	Способность дать определение понятиям формальное и неформальное общение.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 43)		Тестирование (п. 6.1, вариант 9, вопрос 2,3)
	37-318	Способность назвать особенности манипулятивного воздействия.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 58)		Тестирование (п. 6.1, вариант 7, вопрос 5-8; вар. 13, воп. 24)

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в кос <sup>3</sup>	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Тема 6 Интерактивная сторона общения	37-318	Способность оценить этическую сторону использования техник влияния в общении.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 57)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 29)
	37-318	Способность дать определение понятию асертивного общения и выделить его особенности.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 36,37)	Тестирование (п. 6.1, вар.4, воп. 3; вар. 9, воп. 4)
	37-318	Способность выделить условия эффективного группового взаимодействия.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 39)	Тестирование (п. 6.1, вариант 14, вопрос 4)
	37-318	Способность дать определение понятиям социальная роль и социальный статус.	Устный опрос (п. 5.1, вопрос 40)	Тестирование (п. 6.1, вар. 3, воп. 10; вар.10, воп. 6-8)
	37-318	Способность перечислить условия эффективной организации совместной деятельности в рабочей (профессиональной) группе.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 65)	Тестирование (п. 6.1, вариант 13, вопрос 25-27)
	37-318	Способность дать определение по теме конфликты в общении.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 50, 53)	Тестирование (п. 6.1, вариант 9, вопрос 11-17)
	37-318	Способность назвать основные причины конфликтов в межличностных и деловых отношениях.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 51)	Тестирование (п. 6.1, вариант 9, вопрос 11-17)
	37-318	Способность назвать последовательность анализа конфликтной ситуации.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 52)	Тестирование (п. 6.1, вариант 9, вопрос 11-17)
	37-318	Способность назвать известные стратегии поведения в конфликтной ситуации.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 54)	Тестирование (п. 6.1, вариант 9, вопрос 11-17)
	37-318	Способность перечислить основные этические нормы поведения в конфликтной ситуации.	Устный опрос (п.5.1, вопрос 55)	Тестирование (п. 6.1, вариант 9, вопрос 11-17)

### 3.2 Средства, применяемые для оценки уровня практической подготовки

Краткое наименование раздела/тема дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в ФОС	
			Текущий контроль	Промежуточный контроль
Тема 2 Установление контакта  Практическое занятие № 1  Эффективное поведение в ситуации знакомства	У2	Способность оценить поведение при анализе ситуации знакомства.	Письменное задание №2 (п. 5.2, воп.1)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №1)
	У2-У18	Способность использовать техники и приемы установления и поддержания контакта.	Письменное задание №2 (п. 5.2, вопрос 2, вариант 1-12)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №1)
	У2-У18	Способность оценить поведение участника реальной или моделируемой ситуации общения в условиях публичного выступления.	Письменное задание №2 (п. 5.2, вопрос 1, вариант 1-7)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №8)
	У2-У18	Способность использовать техники и приемы установления контакта с аудиторией в условиях публичного выступления.	Письменное задание №2 (п. 5.2, вопрос 4, вариант 8-12)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №8)
Тема 2 Установление контакта  Практическое занятие № 2  Приемы и техники установления доверительных отношений	У2-У18	Способность оценить условия и возможность возникновения доверия между участниками реальной или моделируемой ситуации общения.	Письменное задание №2 (п. 5.2, вопрос 1, вариант 1-7)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №1)
	У2-У18	Способность использовать техники и приемы ведения беседы, слушания, достижения взаимопонимания.	Письменное задание №2 (п. 5.2, вопрос 3, вариант 1-12)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №8)
Тема 4 Эмоции и чувства в общении  Практическое занятие № 3 Эмоции и саморегуляция	У2	Способность проанализировать и определить эмоциональное состояние собеседника.	Письменное задание №3 (п. 5.2, воп. 1, вар. 1-5)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №3, вопрос 1-4)
			Письменное задание №1 (п. 5.2, вар. 1-6, воп. 2)	

Краткое наименование раздела/тема дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в ФОС	
			Текущий контроль	Промежуточный контроль
Тема 4 Эмоции и чувства в общении	У2	Способность использовать приемы эмоциональной саморегуляции.	Письменное задание №3 (п. 5.2, вар. 1-5, воп. 4)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №3, вопрос 5)
Практическое занятие № 3 Эмоции и саморегуляция	У2	Способность разработать рекомендации по повышению стрессоустойчивости.	Письменное задание №3 (п. 5.2, вариант 1-5, вопрос 5)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №3, вопрос 6)
Тема 5 Коммуникативная сторона общения	У2-У18	Способен выполнить упражнения на развитие речевой креативности.	Письменное задание №7 (п. 5.2, вопрос 1)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №6, вопрос 1)
Практическое занятие №4	У2-У18	Способен выполнить упражнение на развитие речевых способностей.	Письменное задание №7 (п. 5.2, вопрос 2)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №6, вопрос 2)
Тренинг ораторского мастерства	У2-У18	Способен выполнить упражнение на развитие умения говорить убедительно.	Письменное задание №7 (п. 5.2, вопрос 3)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №6, вопрос 3)
Практическое занятие №5	У2-У18	Способность оценить эффективность коммуникации в условиях совместной деятельности.	Письменное задание №8 (п. 5.2, вопрос 1)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №7, вопрос 1,2)
Приемы и техники организации совместной деятельности	У2-У18	Способность разработать план коммуникации для организации совместной работы.	Письменное задание №8 (п. 5.2, вопрос 2)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №7, вопрос 1,2)
	У2-У18	Способность делегировать задачи.	Письменное задание №8 (п. 5.2, вопрос 2)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №7, вопрос 1,2)
Практическое занятие №6	У2-У18	Способность определять психологические границы.	Письменное задание №9 (п.5.2, задание 1)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №9)
Личные границы и ассертивное поведение. Техники противостояния психологическому влиянию	У2-У18			

Краткое наименование раздела/тема дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в ФОС	
			Текущий контроль	Промежуточный контроль
Практическое занятие №6  Личные границы и ассертивное поведение. Техники противостояния психологическому влиянию	У2-У18	Способность обозначить свои интересы в ситуации нарушения психологических границ.	Письменное задание №9 (п.5.2, задание 2)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №9)
	У2-У18	Способность дать рекомендации по защите от негативного воздействия.	Письменное задание №5(п. 5.2, вопрос 1,3 вариант 1-10)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №5)
	У2-У18	Способность обобщить приемы и техники противостояния негативному влиянию.	Письменное задание №5 (п. 5.2, вопрос 3, вариант 10)	
Практическое занятие №7  Конструктивное поведение в конфликтной ситуации	У2-У18	Способность проанализировать поведение участников конфликта.	Письменное задание №4 (п. 5.2, вариант 1-10 вопрос 1,2)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №4, вопрос 3-5)
	У2-У18	Способность дать рекомендации по профилактике конфликтных ситуаций в коллективе.	Письменное задание №4 (п. 5.2, вариант 1-10 вопрос 1,2)	Решение кейс-задачи (п.6.2, кейс №4, вопрос 1-3)

#### 4 Описание процедуры оценивания

Результаты обучения по дисциплине, уровень сформированности компетенций оцениваются по четырём бальной шкале оценками: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Текущая аттестация по дисциплине проводится с целью систематической проверки достижений обучающихся. Объектами оценивания являются: степень усвоения теоретических знаний, уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы, качество выполнения самостоятельной работы, учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине).

При проведении промежуточной аттестации оценивается достижение студентом запланированных по дисциплине результатов обучения, обеспечивающих результаты освоения образовательной программы в целом.

#### Критерии оценивания устного ответа (оценочные средства: устное сообщение).

**5 баллов** - ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и



обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

**4 балла** - ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

**3 балла** – ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области.

**2 балла** – ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

### **Критерии оценивания письменной работы**

(оценочные средства: письменное задание).

**5 баллов** - студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Проблема раскрыта полностью, выводы обоснованы. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Студент владеет навыком самостоятельной работы по заданной теме; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.

**4 балла** - работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Проблема раскрыта. Не все выводы сделаны и/или обоснованы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы.

**3 балла** – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы.

**2 балла** - работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Проблема не раскрыта. Выводы отсутствуют. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

### Критерии оценивания тестового задания:

Оценка	Зачтено	Не зачтено
Количество правильных ответов	не менее 70%	менее 70%

### Критерии выставления оценки студенту на зачете (оценочные средства: тестирование; кейс-задача).

Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика уровня освоения дисциплины
«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на итоговом уровне: обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на среднем уровне: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
«зачтено» / «удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на базовом уровне: имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ, при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на уровне ниже базового: выявляется полное или практически полное отсутствие знаний значительной части программного материала, студент допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, умения и навыки не сформированы.

## 5 Примеры оценочных средств для проведения текущей аттестации

### 5.1 Вопросы для собеседования (устного опроса):

1. Объясните значение общения для личностного развития и жизни человека.
2. Перечислите составляющие коммуникативной компетентности.
3. Назовите основные пути развития коммуникативной компетентности.
4. Выделите культурные и половозрастные особенности общения.
5. Назовите цели, виды и функции общения (на основе различных классификаций).

6. Назовите критерии удовлетворенности общением.
7. Объясните значение общения как средства удовлетворения потребностей.
8. Назовите известные вам виды межличностных отношений.
9. Опишите структуру коммуникативного акта и его основные компоненты.
10. Перечислите основные критерии эффективности общения.
11. Дайте определение и приведите примеры обратной связи.
12. Назовите основные каналы передачи информации.
13. Дайте определение понятию коммуникативный барьер и перечислите известные вам коммуникативные барьеры.
14. Объясните роль социальной перцепции в процессе возникновения взаимопонимания.
15. Укажите виды социального восприятия.
16. Объясните механизм межличностного восприятия.
17. Перечислите основные ошибки в межличностном восприятии.
18. Дайте определение понятию аттракция и объясните механизм ее возникновения.
19. Выделите особенности восприятия в условиях публичного выступления.
20. Перечислите приемы общения, позволяющие сформировать положительное первое впечатление.
21. Назовите условия эффективного обмена информацией.
22. Объясните взаимосвязь речи и мыслительных процессов.
23. Объясните значимость навыка слушания для достижения целей общения и установления взаимопонимания.
24. Объясните значимость умения понимать невербальные сигналы для достижения целей общения и установления взаимопонимания.
25. Объясните влияние речевой культуры и речевого этикета на достижение целей общения и его эффективность.
26. Перечислите средства вербальной и невербальной коммуникации.
27. Выделите особенности устной, письменной коммуникации и коммуникации в сети Интернет.
28. Перечислите техники речевого общения.
29. Приведите примеры риторических приемов, повышающих эффективность общения.
30. Перечислите приемы активного слушания.
31. Перечислите техники невербального общения.
32. Дайте определение понятию речевая культура и речевой этикет.
33. Дайте определение понятию риторика.
34. Объясните значимость владения ораторскими навыками для достижения целей общения.
35. Дайте определение понятию интеракция.
36. Дайте определение понятию ассертивное общение.
37. Выделите особенности ассертивного общения.
38. Выделите факторы, влияющие на эффективность взаимодействия.
39. Выделите условия эффективного межличностного и группового взаимодействия.
40. Дайте определение понятиям социальная роль и социальный статус.
41. Выделите особенности взаимодействия с аудиторией в условиях группового общения.
42. Перечислите приемы эффективного взаимодействия с аудиторией в условиях публичного выступления.
43. Дайте определение понятиям формальное и неформальное общение.

44. Назовите техники и приемы установления психологического контакта. Обоснуйте их эффективность.
45. Назовите условия возникновения доверия при установлении контакта.
46. Приведите примеры нарушения этических норм в ситуации знакомства.
47. Объясните как нарушение этических норм может препятствовать развитию отношений.
48. Дайте определение следующим понятиям: эмоции, чувства, аффект, эмпатия, экспрессивные действия, экспрессивные отношения, эмоциональное утомление.
49. Назовите приемы и техники эмоциональной саморегуляции.
50. Дайте определения следующим понятиям: конфликтогены, инцидент, конфликтная ситуация, конфликт, конфронтация, объект конфликта, предмет конфликта, диагностика конфликта, границы конфликта.
51. Назовите основные причины конфликтов в межличностных и деловых отношениях.
52. Назовите последовательность анализа конфликтной ситуации.
53. Дайте определение следующим понятиям: динамика конфликта, завершение конфликта, компромисс, консенсус, сотрудничество, соперничество, избегание, приспособление, медиация, медиатор.
54. Перечислите основные стратегии поведения в конфликтной ситуации.
55. Перечислите основные этические нормы поведения в конфликтной ситуации.
56. Дайте определение следующим понятиям: влияние, внушение, средства психологического влияния, техники и методы влияния.
57. Оцените этическую сторону использования техник влияния в общении. В каких случаях влияние использовать этично?
58. Назовите особенности манипулятивного воздействия.
59. В чем состоит особенность межкультурной коммуникации?
60. В чем заключаются коммуникативные особенности профессиональной деятельности по вашей будущей специальности?
61. Дайте определение понятию личная эффективность.
62. Назовите пути повышения личной эффективности.
63. Перечислите основные жанры публичных выступлений
64. Назовите приемы и техники совершенствования речевых способностей.
65. Перечислите условия эффективной организации совместной деятельности.
66. Дайте определение понятию делегирование задач.
67. Назовите особенности процесса делегирования задач.
68. Дайте определение стресса и объясните механизм его возникновения.
69. Дайте определение понятию социальная перцепция.
70. Дайте определение понятию каузальная атрибуция.
71. Дайте определение понятию самопрезентация.
72. Объясните механизм влияния самопрезентации на достижение целей общения.
73. Перечислите и раскройте основные стратегии самопрезентации.
74. Дайте определение понятию стрессоустойчивость.
75. Приведите примеры техник и приемов саморегуляции.
76. Назовите условия организации пространства и времени для достижения целей общения в различных ситуациях.
77. Воспроизведите структуру публичного выступления.
78. Перечислите требования к речи говорящего.
79. Назовите особенности аргументирующей речи.
80. Назовите критерии ценности информационного сообщения.
81. Перечислите приемы и техники совершенствования речи.

## 5.2 Примеры письменных заданий

### Письменное задание №1

Вопросы:

1. Дайте письменные рекомендации по использованию приемов и техник, с помощью которых можно устанавливать психологический контакт с собеседником и достичь целей общения в одной из предложенных ситуаций.
2. Предположите, какие эмоции могут испытывать участники ситуация, перечисленных ниже? Дайте письменные рекомендации по использованию приемов эмоционального самоконтроля в ситуациях сильного волнения, страха, гнева, раздраженности и пр.

Ситуация 1. Собеседование при приеме на работу (вы-соискатель вакансии)

Ситуация 2. Собеседование при приеме на работу (вы-представитель компании)

Ситуация 3. Встреча клиента в офисе вашей компании.

Ситуация 4. Первый звонок клиенту.



Ситуация 5. Знакомство на светском мероприятии (концерт, кино и пр.)

Ситуация 6. Знакомство с родственниками парня/девушки.

### Письменное задание №2

Вопросы:

1. Оцените эффективность поведения собеседников для установления доверительных отношений в одной из ситуаций, предложенной ниже. Напишите краткий анализ по следующей схеме:
  - кто является участником ситуации?
  - каковы цели общения участников?
  - применяют ли участник ситуаций известны вам техники и приемы для достижения своих целей?
  - удастся ли участником ситуаций установить доверительные отношения? Почему?
2. Какие техники и приемы установления контакта будут эффективны в анализируемой вами ситуации?
3. Какие техники и приемы активного слушания будут уместны в анализируемой вами ситуации?
4. Проанализируйте ситуации 8-12 (одну на выбор). Каковы цели выступающих? Достигнуты ли они? Какие техники и приемы установления доверительных отношений с аудиторией при публичном выступлении используют участники ситуации для достижения целей? Какие техники и приемы вы бы рекомендовали применить в этой ситуации?

1.	Ситуация знакомства из х/ф «Москва слезам не верит...»	
2.	Ситуация знакомства из сериала «Вечность»	


3.	Ситуация знакомства из х/ф «Правила съема: метод Хитча»	
4.	Ситуация знакомства из х/ф «Мстители»	
5.	Ситуация знакомства из х/ф «Гарри Поттер и тайная комната»	
6.	Ситуация знакомства из х/ф «Спасти мистера Бэнкси»	
7.	Ситуация знакомства из х/ф «12 стульев»	
8.	Пример публичной речи (TEDx)	
9.	Публичная речь. Х/ф «Непокорённый»	
10.	Публичная речь. Х/ф «Железный человек-2»	
11.	Публичная речь. Х/ф «Добро пожаловать или посторонним вход воспрещен»	
12.	Публичная речь. Х/ф «Мне бы в небо»	



### Письменное задание №3.

1. Определите эмоциональное состояние участников в представленных ситуациях общения (в одном из вариантов). В каком из двух примеров определить эмоциональное состояние было легче. Почему?
2. Можно ли считать описываемую ситуацию причиной стресса?
3. Какие факторы могут спровоцировать дистресс у участников ситуации?


4. Необходимы ли в данной ситуации эмоциональная саморегуляция? Дайте рекомендации участникам анализируемой ситуации, какие приемы и техники эмоциональной саморегуляции они могут применить?
5. Какие методы повышения стрессоустойчивости вы могли рекомендовать?


Все ответы оформляются в письменном виде.

1.	<p>Чичиков сделался совершенно не в духе и швырнул на пол саблю, которая ездил с ним в дороге для внушения надлежащего страха кому следует. Около четверти часа с лишком провозился он с кузнецами, покамест сладил, потому что кузнецы, как водится, были отъявленные подлецы и, смекнув, что работа нужна к спеху, заломили ровно вшестеро. Как он ни горячился, называл их мошенниками, разбойниками, грабителями проезжающих, намекнул даже на Страшный Суд, но кузнецов ничем не пронял: они совершенно выдержали характер — не только не отступились от цены, но даже провозились за работой вместо двух часов целых пять с половиною. В продолжение этого времени он имел удовольствие испытать приятные минуты, известные всякому путешественнику, когда в чемодане все уложено и в комнате валяются только веревочки, бумажки да разный сор, когда человек не принадлежит ни к дороге, ни к сиденью на месте, видит из окна проходящих плетущихся людей, толкующих об своих гривнах и с каким-то глупым любопытством поднимающих глаза, чтобы, взглянув на него, опять продолжать свою дорогу, что еще более растравляет нерасположение духа бедного неедущего путешественника. Все, что ни есть, все, что ни видит он: и лавчонка против его окон, и голова старухи, живущей в супротивном доме, подходящей к окну с коротенькими занавесками, — все ему гадко, однако же он не отходит от окна.</p> <p>Н.В. Гоголь «Мертвые души» (отрывок из гл. 11)</p>	
	Отрывок из х/ф «Республика ШКИД»	
2.	<p>За ужином разговаривали мало. Особенно Базаров почти ничего не говорил, но ел много. Николай Петрович рассказывал разные случаи из своей, как он выражался фермерской жизни, толковал о предстоящих правительственных мерах, о комитетах, о депутатах, о необходимости заводить машины и т.д. Павел Петрович медленно похаживал взад и вперед по столовой (он никогда не ужинал), изредка отхлебывая из рюмки, наполненной красным вином, и еще реже произнося какое-нибудь замечание или скорее восклицание, вроде «а! эге! гм!». Аркадий сообщил несколько петербургских новостей, но он ощущал небольшую неловкость, ту неловкость, которая обыкновенно овладевает молодым человеком, когда он только что перестал быть ребенком и возвратился в место, где</p>	

	<p>привыкли видеть и считать его ребенком. Он без нужды растягивал свою речь, избегал слова «папаша» и даже раз заменил его словом «отец», произнесенным, правда, сквозь зубы; с излишнею развязностью налил себе в стакан гораздо больше вина, чем самому хотелось, и выпил все вино. Прокофьич не спускал с него глаз и только губами пожевывал. После ужина все тотчас разошлись. И.С. Тургенев «Отцы и дети» (отрывок из гл. 4)</p>	
	<p>Отрывок из х/ф «Джобс: империя соблазна»</p>	
<p>3.</p>	<p>И так они развеселились, что не заметили, как вошла их мать. Она очень удивилась, увидав, что оба ее прекрасных сына, лежа на спинах, орут и колотят каблуками по стене, да так здорово, что трясутся картины над диваном и гудит пружина стенных часов. Но когда мать узнала, отчего такая радость, то сыновей не заругала. Она только турнула их с дивана. Кое-как сбросила она шубку и схватила письмо, даже не страшнувшись волос снежинок, которые теперь растаяли и сверкали, как искры, над ее темными бровями. Всем известно, что письма бывают веселые или печальные, и поэтому, пока мать читала, Чук и Гек внимательно следили за ее лицом. Сначала мать нахмурилась, и они нахмурились тоже. Но потом она заулыбалась, и они решили, что это письмо веселое. – Отец не придет, – откладывая письмо, сказала мать. – У него еще много работы, и его в Москву не отпускают. Обманутые Чук и Гек растерянно глянули друг на друга. Письмо казалось самым что ни на есть распечальным. Они разом надулись, засопели и сердито посмотрели на мать, которая неизвестно чему улыбалась. А. Гайдар «Чук и Гек» (отрывок из гл. 1)</p>	
<p>4.</p>	<p>– Том! Ответа нет. – Том! Ответа нет. – Удивительно, куда мог деваться этот мальчишка! Том, где ты? Ответа нет. Тетя Полли спустила очки на нос и оглядела комнату поверх очков, затем подняла их на лоб и оглядела комнату из-под очков. Она очень редко, почти никогда не глядела сквозь очки на такую мелочь, как мальчишка; это были парадные очки, ее</p>	



	<p>гордость, приобретенные для красоты, а не для пользы, и что-нибудь разглядеть сквозь них ей было так же трудно, как сквозь пару печных заслонок. На минуту она растерялась, потом сказала – не очень громко, но так, что мебель в комнате могла ее слышать:</p> <p>– Ну погоди, дай только до тебя добраться...</p> <p>М.Твен «Приключения Тома Сойера» (отрывок из гл.1)</p>	
	<p>Отрывок из х/ф «Служебный роман»</p>	
<p>5.</p>	<p>На вокзале Николаевской железной дороги встретились два приятеля: один толстый, другой тонкий. Толстый только что пообедал на вокзале, и губы его, подернутые маслом, лоснились, как спелые вишни. Пахло от него хересом и флердорезем. Тонкий же только что вышел из вагона и был навьючен чемоданами, узлами и картонками. Пахло от него ветчиной и кофейной гущей. Из-за его спины выглядывала худенькая женщина с длинным подбородком — его жена, и высокий гимназист с прищуренным глазом — его сын.</p> <p>— Порфирий! — воскликнул толстый, увидев тонкого. — Ты ли это? Голубчик мой! Сколько зим, сколько лет!</p> <p>— Батюшки! — изумился тонкий. — Миша! Друг детства! Откуда ты взялся?</p> <p>Приятели троекратно облобызались и устремили друг на друга глаза, полные слез. Оба были приятно ошеломлены.</p> <p>— Милый мой! — начал тонкий после лобызания. — Вот не ожидал! Вот сюрприз! Ну, да погляди же на меня хорошенько! Такой же красавец, как и был! Такой же душонок и щеголь! Ах ты, господи! Ну, что же ты? Богат? Женат? Я уже женат, как видишь... Это вот моя жена, Луиза, урожденная Ванценбах... лютеранка... А это сын мой, Нафанаил, ученик III класса. Это, Нафаня, друг моего детства! В гимназии вместе учились!</p> <p>Нафанаил немного подумал и снял шапку.</p> <p>— В гимназии вместе учились! — продолжал тонкий. — Помнишь, как тебя дразнили? Тебя дразнили Геростратом за то, что ты казенную книжку папироской прожег, а меня Эфи альтом за то, что я ябедничать любил. Хо-хо... Детьми были! Не бойся, Нафаня! Подойди к нему поближе... А это моя жена, урожденная Ванценбах... лютеранка.</p> <p>Нафанаил немного подумал и спрятался за спину отца.</p> <p>— Ну, как живешь, друг? — спросил толстый, восторженно глядя на друга. — Служишь где? Дослужился?</p> <p>— Служу, милый мой! Коллежским ассессором уже второй год и Станислава имею. Жалованье плохое... ну, да бог с ним! Жена уроки музыки дает, я портсигары приватно из дерева делаю. Отличные портсигары! По рублю за штуку продаю. Если кто берет десять штук и более, тому, понимаешь, уступка. Пробавляемся кое-как. Служил, знаешь, в департаменте, а теперь сюда переведен столоначальником по тому же</p>	

	<p>ведомству... Здесь буду служить. Ну, а ты как? Небось, уже статский? А?</p> <p>— Нет, милый мой, поднимай повыше, — сказал толстый. — Я уже до тайного дослужился... Две звезды имею.</p> <p>Тонкий вдруг побледнел, окаменел, но скоро лицо его искривилось во все стороны широчайшей улыбкой; казалось, что от лица и глаз его посыпались искры. Сам он съежился, сгорбился, сузился... Его чемоданы, узлы и картонки съежились, поморщились... Длинный подбородок жены стал еще длиннее; Нафанаил вытянулся во фронт и застегнул все пуговицы своего мундира...</p> <p>— Я, ваше превосходительство... Очень приятно-с! Друг, можно сказать, детства и вдруг вышли в такие вельможи-с! Хи-хи-с.</p> <p>— Ну, полно! — поморщился толстый. — Для чего этот тон? Мы с тобой друзья детства — и к чему тут это чинопочитание!</p> <p>— Помилуйте... Что вы-с... — захихикал тонкий, еще более съезживаясь. — Милостивое внимание вашего превосходительства... вроде как бы живительной влаги... Это вот, ваше превосходительство, сын мой Нафанаил... жена Луиза, лютеранка, некоторым образом...</p> <p>Толстый хотел было возразить что-то, но на лице у тонкого было написано столько благоговения, сладости и почтительной кислоты, что тайного советника стошнило. Он отвернулся от тонкого и подал ему на прощанье руку.</p> <p>Тонкий пожал три пальца, поклонился всем туловищем и захихикал, как китаец: «хи-хи-хи». Жена улыбнулась. Нафанаил шаркнул ногой и уронил фуражку. Все трое были приятно ошеломлены.</p> <p>А.П. Чехов «Толстый и тонкий»</p>	
	<p>Отрывок из х/ф «Экипаж» (реж. Р.Земескис)</p>	

Письменное задание №4

Вопросы:

1. Проанализируйте одну из представленных ниже конфликтных ситуаций по следующей схеме.
  - кто является сторонами конфликта?
  - можно ли выделить инцидент, конфликтогены?
  - что или кто является предметом или объектом конфликта?
  - каких стратегий придерживаются участники конфликта?
2. Разработайте письменные рекомендации по профилактике возникновения конфликтных ситуаций в коллективе.

1.	Ситуация из м/ф «Фигуры и формы»	
2.	Ситуация из м/ф «Bridge»	
3.	Ситуация из м/ф «Дерево»	
4.	Ситуация из х/ф «Везунчик»	
5.	Ситуация из х/ф «Ночной рейс»	
6.	Ситуация из к/ф «Развод по-американски»	
7.	Ситуация из сериала «Большая маленькая ложь»	
8.	Ситуация из к/ф «Особо опасен»	
9.	Ситуация из к/ф «Тренер Картер»	
10.	Ситуация из к/ф «Любовь и голуби»	











#### Письменное задание №5

Вопросы:

1. Выделите используемые техники влияния при анализе одной из ситуаций, представленных ниже (вариант 1-9).
2. Какие приемы противостояния влиянию используют герои анализируемой вами ситуации общения (примеры 1-9).

3. Дайте рекомендации по поведению при использовании собеседником манипулятивного поведения.

Ответы дайте в письменном виде.

1.	Ситуация из к/ф «Собачье сердце»	
2.	Ситуация из к/ф «Джентльмены удачи»	
3.	Ситуация из к/ф «Поймай меня если сможешь»	
4.	Ситуация из к/ф «Не может быть»	
5.	Ситуация из к/ф «Место встречи изменить нельзя»	
6.	Ситуация из киножурнала «Фитиль»	
7.	Ситуация из к/ф «Покровские ворота»	
8.	Ситуация из к/ф «Форс-мажоры»	
9.	Ситуация из к/ф «По семейным обстоятельствам»	
10.	Ситуация из к/ф «Иван Васильевич меняет профессию» и мн. др.	

Письменное задание №6

Вопросы:

1. Проанализируйте рекомендуемые в рабочей программе дисциплины информационные источники (или иные) по проблеме эмоционального интеллекта, ориентируясь на одну из предложенных ниже тем (на выбор).
  - 1.1. Эмоциональный интеллект человека и умение управлять эмоциями.
  - 1.2. Гендерные различия эмоционального интеллекта.
  - 1.3. Понятие «эмоциональный интеллект» и «эмоциональная компетентность».
  - 1.4. Проблема развития эмоционального интеллекта.
  - 1.5. Способы диагностики эмоционального интеллекта: тестирование и оценка.
  - 1.6. Эмоциональный интеллект в бизнесе.
  - 1.7. Поведение менеджера в работе с разными типами клиентов с точки зрения эмоционального интеллекта.
  - 1.9. Эмоциональный интеллект в управлении коллективом.
  - 1.10. Ресурсная сила эмоций и их влияние на окружающих.
  - 1.11. Эмоциональный интеллект и создание эффективных команд.
  - 1.12. Ресурсы и развитие эмоциональный интеллект.
  - 1.13. Эмоциональная компетентность и успех.
2. Обобщите информацию в виде конспекта. Составьте устное сообщение по выбранной теме. Длительность сообщения не более 5 минут.

#### Письменное задание №7

##### Вопросы:

1. Найдите и запишите 3-5 упражнений на развитие речевой креативности. Одно проведите в группе под руководством преподавателя.
2. Найдите и запишите 3-5 упражнений на совершенствование речевых способностей. Одно проведите в группе под руководством преподавателя.
3. Найдите и запишите 3-5 упражнений на развитие аргументации. Одно проведите в группе под руководством преподавателя.

#### Письменное задание №8

##### Вопросы:

1. Проанализируйте приведенную ниже ситуацию. Оцените эффективность коммуникации между участниками ситуации.

Инженера-программиста вызвал к себе начальник отдела и сказал, что предстоит сложная работа – придется посидеть недельку другую сверхурочно. «Пожалуйста, я готов, – сказал инженер, – дело есть дело». Работу принес старший технолог. Он сказал, что надо рассчитать управляющую программу на станок для изготовления сложной детали. Когда рабочий день приблизился к концу, инженер- программист достал чертеж, чтобы приступить к работе. В это время к нему подошел непосредственный начальник и поинтересоваться, что за работа. Услышав объяснение, он официально потребовал: «Категорически запрещаю выполнять эту работу... Задание самого начальника отдела? Пусть дает его через меня». Через некоторое время старший технолог поинтересовался, как идут дела. Узнав, что все осталось на месте, он резко повысил голос на инженера-программиста: «Для тебя распоряжение начальника отдела ничего не значит? Все отложи, будешь считать в рабочее время!»

2. Вам предстоит организовать экскурсионный выезд для детей сотрудников вашей компании и детей из подшефного детского дома. В помощниках у вас еще два

коллеги. Вы – руководите проектом. Составьте план коммуникации между предполагаемыми участниками проекта. Делегируйте задачи.

Примерная структура плана коммуникаций.

Введение. План коммуникаций проекта является рабочим документом. А значит, в нем должны быть указаны его цели, задачи и содержание – для удобства работы. Естественно, что в плане должно быть указано, кто несет ответственность за поддержание плана в актуальном состоянии.

Методы коммуникации. Опишите все методы коммуникаций, которые будут использованы в проекте. Методы: совещание, отчет, конференц-звонок, ленточка, электронная почта и т.д. Если у вас уже существуют корпоративные стандарты управления коммуникациями, используйте их.

Инструменты. В этом разделе опишите инструменты, которые будут использоваться в проекте. Кто-то любит Kanban-доски, а кто-то – табличную форму представления информации. Нужно найти наиболее эффективные инструменты, которые будут удовлетворять всех участников проекта.

Записи/документы. В этом разделе нужно определить, какие записи, имеющие отношение к коммуникациям, будут необходимы и где они будут храниться (например, регистрация внешней корреспонденции)

Отчетность. Опишите все существующие и используемые отчеты, включая их цель, сроки и получателей. Обязательно должен быть описан их формат и представление.

Сроки. В этом разделе нужно указать, когда должны выполняться формальные коммуникации (например, в конце стадии или этапа проекта).

Роли и ответственности. В этом разделе вы расписываете – кто будет отвечать и за какие аспекты коммуникаций, включая любые роли в вашей организации.

Список заинтересованных сторон.

Информация, необходимая для каждой заинтересованной стороны.

## Письменное задание №9

Задания:

1. Личные границы — это сугубо ваше личное пространство, индивидуальная сфера интересов, принципов и убеждений.  
Следующее упражнение поможет вам лучше понимать свои границы и признаки личных границ у ваших партнеров по общению.  
Вам необходимо подробно ответить на следующие вопросы. Результат работы можно представить в виде графической схемы, инфографики, скетча.
  - Что входит в список моих ценностей?
  - Что для меня особенно важно?
  - Что не имеет значения?
  - Какие чувства вызывает у меня общение с окружающими?
  - Что я готов вложить в отношения с близкими?
  - Что я готов вложить в отношения со всеми остальными?

- Что я позволяю делать этим людям?
- За что я несу ответственность?
- На что я не в силах повлиять?

После выполнения упражнения запишите вывод, что вам удалось узнать?

Задание 2. Проанализируйте ситуации (2-3). Письменные ответы на вопросы в конце ситуаций

Ситуация для анализа	Рекомендации
<p>Ситуация Ольги: В компании, где я работаю, руководство регулярно проводит корпоративные выезды, тимбилдинги и прочее обязательное «братание» сотрудников. Все бы ничего, но часто это происходит в выходные. Отказаться нельзя. Я не хочу тратить на это свой законный отдых, но работой очень дорожу. Как правильно отказаться?</p>	
<p>Ситуация Ирины: Моя начальница активно напрашивается ко мне в подруги, после работы предлагает сходить в кафе, доверяет мне перипетии своей личной жизни. Как сказать ей, что я меньше всего на свете хочу с ней дружить, но при этом не поплатиться рабочим местом?</p>	
<p>Ситуация Ивана: Мне предложили руководящую должность в уже сложившемся коллективе. К предыдущей начальнице все относились очень положительно и ценили ее как профессионала и человека. Она курила и не запрещала делать это сотрудникам на рабочем месте. Я планирую наложить запрет на курение в течение рабочего дня. Как пережить прессинг со стороны подчиненных и выстроить с ними отношения?</p>	
<p>Ситуация Максима: Я хочу спросить шефа о возможности работать дома. Не будет ли это началом конца моей карьеры? Стоит ли при этом соглашаться на более низкую зарплату?</p>	
<p>Ситуация Марины: Моя коллега по работе, которая занимает аналогичную позицию, приходит рано и остается допоздна. Но все это потому, что она медленно работает. Я делаю столько же, а трачу в два раза меньше времени. Стоит ли продолжать работать эффективно за более короткий промежуток времени или более «политкорректно» было бы сидеть допоздна, занимаясь имитацией кипучей деятельности?</p>	
<p>Ситуация Жанны: Я устроилась на работу, но уже через месяц поняла, что это не мое. Стоит ли мне пытаться продержаться там хотя бы полгода или год, чтобы получить строчку в резюме, или уходить прямо сейчас? И писать ли потом в резюме, что проработала в компании</p>	

всего два месяца?	
-------------------	--

Письменное задание №10

Вопросы:

1. Изучите свои особенности стилей обучения, деятельности, мышления, используя следующие ресурсы:

Определение ведущего стиля деятельности

<https://psytests.org/profession/learningstyle.html>

Определение ведущей перцептивной модальности

<https://psytests.org/cognitive/modality.html>

Стиль обучения и мышления

<https://psytests.org/cognitive/solatB.html>

Диагностика личной креативности

<https://psytests.org/cognitive/tunik.html>

2. Изучите и имеющиеся у вас в доступе ресурсы для повышения личной эффективности (онлайн курсы, тренинги, книги, образовательные порталы и пр.) Обобщите в любой удобной форме (таблица, интеллект-карта, список и пр.)
3. Составьте план на следующие полгода, где отразите конкретные действия, направленные на повышение личной эффективности.

Письменное задание №11

Вопросы:

1. Изучите и имеющиеся у вас в доступе ресурсы для самообразования, подходящие студентам (онлайн курсы, тренинги, книги, образовательные порталы и пр.)
2. Проанализируйте изученные ресурсы, классифицируйте их по любому основанию (по навыкам, по форме обучения и пр.). Обобщите в любой удобной форме (таблица, интеллект-карта, список и пр.)
3. Разработайте примерный персональный план по самообразованию для себя (см. примерную таблицу)

Примерный план по самообразованию Анастасии Волиной					
Умение или область знаний	Возможные ресурсы для самообразования	Планируемая длительность обучения	Примерное кол-во часов в неделю	Примерная дата начала и завершения обучения	Примечания
Умение писать рассказы	Книги.... Сайты.... Курсы...	6 месяцев	30 минут в день	Январь-Июнь	Купить блокнот и маркеры
Умение играть на гитаре	Сайты.... Курсы...	6 месяцев	30 минут в день	Март-сентябрь	Распечатать ноты

Письменное задание №12

Вопросы:

1. Изучите теоретические основы самопрезентации. Перечислите и раскройте основные стратегии самопрезентации.
2. Раскройте механизм влияния самопрезентации на процесс и результат общения.
3. Проанализируйте свой опыт общения. Заполните таблицу.

Собеседник	Вызывает страх или гнев	Вызывает интерес или доверие	Вызывает скуку или безразличие
Речь			



Одежда			
Поведение			

4. Определите, какой стратегией самопрезентации вы придерживаетесь обычно? Какие техники при этом вы используете? Запишите вывод, удалось ли вам понять особенности своего поведения?
5. Что вы могли бы изменить в своей самопрезентации для того, чтобы производить нужное впечатление? Запишите вывод, удалось ли вам понять особенности своего поведения?

Речь

Одежда

Поведение

Походка

Письменное задание №13

Вопросы:

1. Определите и сформулируйте проблему в социальном и профессиональном контексте, связанные с эффективностью общения и его этической стороной.
2. Оформите результаты своей работы в виде эссе, инфографики, фоторепортажа, видеоролика, доклада или статьи на сайте.
3. Предложите идею решения выделенной проблемы общения в современных условиях.

## 6 Примеры оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

### 6.2 Примеры тестовых заданий

Вариант 1

Вопрос 1. Общественные отношения — это различные взаимосвязи между отдельными людьми или группами, обусловленные-

- А. Целями деятельности
- Б. Качеством их отношения
- В. Социальными ролями
- Г. Их местом проживания

Вопрос 2. Функция общения, которая реализуется в процессе общения с другими людьми, когда человек получает возможность познать, утвердить и подтвердить себя называется:

- А. Внутриличностная
- Б. Формирующая
- В. Подтверждающая
- Г. Ролевая

Вопрос 3. Организация и поддержание межличностных отношений для любого человека связано с:

- А. Участием в совместной деятельности
- Б. Возможностью познать, утвердить себя
- В. Оцениванием людей и установлением определенных эмоциональных отношений

Вопрос 4. Непосредственным общением называют общение:

- А. Организованное посредством телефона или электронной почты
- Б. То, в процессе которого субъекты находятся рядом друг с другом
- В. Общение между близкими людьми

Вопрос 5. Наиболее полную информацию о собеседнике можно получить в процессе:

- А. Массового общения
- Б. Прямого общения
- В. косвенного общения

Вопрос 6. Чтение блогов можно отнести к такому виду общения:

- А. Прямое массовое общение
- Б. Опосредованное массовое общение
- В. Непосредственное межличностное общение

Вопрос 7. Предложение купить две булки хлеба по цене одной можно отнести к такому типу общения:

- А. Диалогический тип
- Б. Императивный тип
- В. Манипулятивный тип

Вопрос 8. Между Сергеем и Андреем в процессе работы давно установилось равноправное общение, коллеги стремились к взаимному пониманию и помогали друг другу в достижении целей. Такую ситуацию общения можно отнести к такому типу общения:

- А. Диалогический тип
- Б. Императивный тип
- В. Манипулятивный тип

Вопрос 9. Общение учителя и ученика можно отнести к такому виду общения:

- А. Личностное
- Б. Массовое
- В. Ролевое

Вопрос 10. Аня знакома с Игорем еще с детского сада. Встречаясь в университете пару раз в неделю, они обязательно здороваются и перекидываются парой фраз. К какому уровню можно отнести эту ситуацию общения?

- А. Информационный уровень
- Б. Фатический уровень
- В. Личностный уровень

Вопрос 11. Недавно Егор Андреев принимал участие в международной конференции врачей-травматологов, где обсуждались новейшие достижения в области протезирования. К какому уровню можно отнести эту ситуацию общения?

- А. Информационный уровень
- Б. Фатический уровень
- В. Личностный уровень

Вопрос 12. Сторона общения, которая связана с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности, при этом действие является основным содержанием общения

- А. Перцептивная
- Б. Интерактивная

В. Коммуникативная

Вопрос 13. Последствия коммуникации, выраженные в изменении внутреннего состояния субъектов коммуникационного процесса, в их взаимоотношениях или в их действиях называется...

- А. Цель коммуникации
- Б. Эффект коммуникации
- В. Функция коммуникации

Вопрос 14. Перечислите известные вам компоненты коммуникационного процесса

- А. \_\_\_\_\_
- Б. \_\_\_\_\_
- В. \_\_\_\_\_
- Г. \_\_\_\_\_

Вопрос 15. Осмысленная и соответствующим образом закодированная информация в коммуникационном процессе называется....

- А. Кодом
- Б. Смыслом
- В. Сообщением

Время на выполнение 20 минут

Вариант 2

Вопрос 1. Вопросами, на которые не дается прямого ответа, так как их цель — вызвать новые вопросы, называются....

- А. Прямые вопросы
- Б. Открытые вопросы
- В. Риторические вопросы

Вопрос 2. Вопросами, предназначенными для сбора сведений, которые необходимы для составления представления о ком-либо или о чем-либо, называются...

- А. Закрыты вопросы
- Б. Риторические вопросы
- В. Информационные вопросы

Вопрос 3. Обратная связь:

- А. Препятствует коммуникативному процессу
- Б. Способствует коммуникативному процессу
- В. Иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу
- Г. Все ответы правильные

Вопрос 4. К эффективным приёмам слушания не относят:

- А. Активная поза слушающего
- Б. Умение задавать уточняющие вопросы
- В. Активное слушание
- Г. Нереплексивное слушание

Вопрос 5. Что не относят к правилам эффективного слушания?

- А. Перестаньте говорить
- Б. Будьте терпеливы

- В. Задавайте вопросы
- Г. Планируйте беседу

Вопрос 6. Своими словами ответьте на вопрос как соотносятся мысль и слово?

---

---

Вопрос 7. Ответьте на вопрос имеют ли взаимовлияние речь и мышление? Обоснуйте свой ответ.

---

---

Время на выполнение 10 минут.

Вариант 3

Вопрос 1. Если, выступая представителем некоторой социальной группы, человек общается с другим представителем другой социальной группы, то он реализует:

- А. деловые отношения
- Б. безличные отношения
- В. личностные отношения
- Г. межклассовые отношения

Вопрос 2. Одна и та же информация представлена в виде числовой таблицы и графика (или кривой). Информация, предъявленная в виде графика, будет воспринята:

- А. хуже, чем информация в виде таблицы
- Б. лучше, чем информация в виде таблицы
- В. точно так же, как информация в виде таблицы

Вопрос 3. Роль общения для человека всегда имеет огромное значение, но ведущей деятельностью является:

- А. во взрослом возрасте
- Б. в первые семь лет жизни
- В. в пожилом возрасте
- Г. в подростковом возрасте

Вопрос 4. Дефицит такого вида общения в течение 5—6 месяцев первого года жизни приводит к необратимым негативным сдвигам в психике ребенка, нарушает эмоциональное, умственное и физическое развитие, приводит к неврозам. Выберите вид общения, о котором идет речь:

- А. слуховое
- Б. предметное
- В. эмоциональное
- Г. ситуативно-деловое

Вопрос 5. Сверстник становится для ребенка более привлекательным, чем взрослый, это происходит в возрасте:

- А. 13 — 14 лет
- Б. 2—3 года
- В. после 4 лет

Г. 7 — 10 лет

Вопрос 6. Возникновение состояния социальной депривации — ощущение лишения социальной поддержки, неуверенность в себе, растерянность — связано с неудовлетворенной потребностью в:

- А. узнавании
- Б. достижениях
- В. стимуляции
- Г. структурировании времени

Вопрос 7. Обязательное условие для коммуникативного влияния как результата обмена информацией:

- А. коммуникатор и реципиент в коммуникативном процессе никогда не меняются местами
- Б. использование средств общения, подразделяемых на вербальные и невербальные
- В. обладание единой или сходной системой кодификации и декодификации
- Г. отсутствие коммуникативных барьеров

Вопрос 8. В ситуации передачи информации в ходе межличностного общения люди:

- А. обмениваются данными
- Б. стремятся выработать общий смысл
- В. влияют друг на друга
- Г. все ответы верны

Вопрос 9. Анализ получаемой в процессе слушания информации и последующий отклик на нее при помощи вопросов или реплик — это характеристика вида слушания, которое можно отнести к:

- А. направленному (критическому)
- Б. нерефлексивному
- В. эмпатическому
- Г. активному рефлексивному

Вопрос 10. К косвенным (социально-символическим) средствам демонстрации социального статуса и ролевых репертуаров общающихся, относят:

- А. намеренную имитацию произношения по отношению к языку партнера
- Б. последовательную смену коммуникативных ролей
- В. указание на социальные роли собеседников
- Г. выбор или изменение формы обращения

Вопрос 11. Невербальная коммуникация, связанная с тактильной системой восприятия — это:

- А. такесика
- Б. кинесика
- В. паралингвистика
- Г. проксемика

Вопрос 12. К средствам невербальной коммуникации относятся:

- А. Все ответы верны
- Б. Кинесика
- В. Графология

Г. Такесика

Вопрос 13. Наука о жестах — это:

- А. проксемика
- Б. кинесика
- В. такесика
- Г. паралингвистика

Вопрос 14. Собеседник на вопрос «Вам интересно?» демонстрирует замешательство, отводит глаза в сторону, виновато улыбается и говорит: «В общем-то, да». Какую функцию в данном случае выполняет невербальное сообщение?

- А. дополнение (включая дублирование и усиление) вербальных сообщений
- Б. замещение вербальных сообщений
- В. регулирование разговора
- Г. опровержение вербальных сообщений

Вопрос 15. Жесты приветствия и прощания, угрозы, привлечения внимания, подзывающие, приглашающие, запрещающие, оскорбительные, дразнящие классифицируются как:

- А. выразительные
- Б. описательно-изобразительные
- В. модальные
- Г. конвенциональные

Вопрос 16. Когда собеседники, являющиеся носителями разных субкультур, не понимают смысла, значения сказанных слов, то можно сказать, что между ними возник:

- А. лингвистический барьер
- Б. семантический барьер
- В. фонетический барьер
- Г. стилистический барьер

Вопрос 17. Выберите из списка конструктивные виды влияния:

- А. убеждение
- Б. внушение
- В. принуждение
- Г. просьба
- Д. самопродвижение

Вопрос 18. Основной целью контраргументации является:

- А. демонстрация превосходства логики
- Б. переубеждение собеседника
- В. поиск решения проблемы
- Г. выяснение верной точки зрения

Вопрос 19. Основной целью речевого воздействия является:

- А. определенная организация деятельности реципиента
- Б. изменение убеждений реципиента
- В. внесение новых значений в смысловое поле реципиента
- Г. демонстрация речевых возможностей

Вопрос 20. Чтобы сообщение имело наибольшую эффективность воздействия, следует обращать внимание в первую очередь на характеристики:

- А. коммуникатора
- Б. канал передачи сообщения
- В. реципиента сообщения
- Г. состав сообщения

Время на выполнение – 30 минут

Вариант 4

Вопрос 1. Одним из самых эффективных механизмов в процессе познания другого человека выступает способность и умение человека отойти от своей позиции и взглянуть на партнера и на ситуацию взаимодействия как бы со стороны, глазами стороннего наблюдателя. Этот механизм называется:

- А. рефлексия
- Б. эмпатия
- В. децентрация
- Г. идентификация

Вопрос 2. Феномен, названный фундаментальной ошибкой атрибуции, заключается в:

- А. игнорировании информационной значимости не случившегося
- Б. переоценке личностных и недооценке обстоятельственных причин
- В. произвольном приписывании другим своих собственных психологических и нравственных качеств
- Г. тенденции к приписыванию положительных свойств и отбрасыванию отрицательных

Вопрос 3. Если оратор (А) имеет неверное представление о себе (А'), о слушателях (Б'') и о том, как его воспринимают слушатели (А''), то его взаимопонимание с аудиторией будет:

- А. искажено
- Б. нелинейным
- В. полностью исключено
- Г. затруднено

Вопрос 4. Бытующие мнения о том, что все «англичане чопорны», «испанцы темпераментны», «русские открытые» и т.д., можно отнести к:

- А. эмоционально-эстетическим стереотипам
- Б. статусным стереотипам
- В. конституционально-антропологическим стереотипам
- Г. этническим стереотипам

Вопрос 5. Мы оцениваем другого человека чаще положительно, чем негативно. Кроме того, мы можем использовать по отношению к другому человеку позитивные характеристики, когда он по отношению к нам не конкурентоспособен или вызывает жалости из-за неуверенности в себе, закомплексованности, ущербности. Все это — проявления эффекта:

- А. снисходительности
- Б. проекции

- В. первичности
- Г. ореола

Вопрос 6. Люди, у которых ярко выражены такие личностные характеристики, как желчность, упрямство, подозрительность, чаще замечают эти черты у других людей. Это — проявления эффекта:

- А. ореола
- Б. снисходительности
- В. установки
- Г. проекции

Вопрос 7. Молодым людям было предложено оценить почерк женщины, при этом к написанному ею тексту прилагался ее портрет. В одних группах испытуемых использовали портрет женщины с привлекательной внешностью, а в других — портрет «дурнушки». Более высокие оценки получил почерк красивой женщины. Это пример проявления эффекта:

- А. первичности
- Б. установки
- В. ореола
- Г. новизны

Вопрос 8. Главной составляющей частью имиджа служит:

- А. манипулятивные умения
- Б. социальный интеллект
- В. вербальное поведение
- Г. продуманный внешний облик
- Д. природное обаяние

Вопрос 9. Главным источником психологической информации о человеке в межличностном общении является:

- А. пантомимика
- Б. выражение его лица
- В. жесты, походка
- Г. все перечисленное

Вопрос 10. Выберите синонимы к понятию самопрезентации:

- А. резюме
- Б. имидж
- В. самопредъявление
- Г. самоподача

Время на выполнение – 15 минут

Вариант 5

Вопрос 1. Наиболее тесная кооперация наблюдается при:

- А. конкурентной деятельности
- Б. совместно-последовательной деятельности
- В. совместно-индивидуальной деятельности
- Г. совместно-взаимодействующей деятельности



Вопрос 2. Неудача в общении обусловлена:

- А. неправильной интерпретацией действия партнера
- Б. намеренными действиями партнера
- В. неправильным выбором ответного действия
- Г. отсутствием выбора ответного действия

Вопрос 3. В межличностном взаимодействии различают три основных стиля общения. К какому из них относится взаимодействие с целью управления и обучения?

- А. ритуальный
- Б. манипулятивный
- В. гуманистический
- Г. терапевтический

Вопрос 4. Убеждение «если я изменю свое мнение, я проявлю слабость» лежит в основе:

- А. уверенного поведения
- Б. агрессивного поведения
- В. асертивной критики
- Г. асертивного поведения

Вопрос 5. Расположите последовательно этапы выработки уверенного поведения:

- А. описание ситуаций, в которых проявляется неуверенное поведение
- Б. разработка совокупности конкретных альтернативных шагов
- В. отработка выбранных моделей поведения вплоть до автоматизма
- Г. выработка альтернатив поведения в ситуациях, в которых проявляется неуверенное поведение

Вопрос 6. Что такое организационная (корпоративная) культура?

- А. Культура быта, развлечений и информации, преобладающая в организации
- Б. Уровень образования и стиль поведения персонала, совместные культурные мероприятия, спонсорская помощь объектам культуры
- В. Оформление офиса, дизайн бланков и рекламы, одежда персонала
- Г. Специфический уклад, образ жизни организации, принятые способы управленческого взаимодействия; деловое кредо, критерии оценки успешности деятельности на всех уровнях, девизы, специфический язык фирмы, ее мифы и ритуалы и т.п.

Вопрос 7. Какое из утверждений соответствует понятию рабочих групп?

- А. Группы, члены которых объединены общими целями, высокой сплоченностью, заняты социально-одобряемой деятельностью
- Б. Люди, мнение которых важно для данного человека, они — образец для подражания
- В. Группы, основным объединяющим фактором которых является совместная деятельность при осознании общих целей и задач; имеют групповые нормы — образцы поведения, созданные, поддерживаемые и одобряемые группой
- Г. Формальная группа с четко определенными социальными задачами и фиксированной ролевой структурой

Вопрос 8. При прочих равных условиях наибольшей эффективностью в среднем обладают:

- А. Чисто мужские коллективы

- Б. Смешанные коллективы
- В. Половой состав коллектива не влияет на его эффективность
- Г. Чисто женские коллективы

Вопрос 9. Группа, чьи нормы, мнения, ценности служат для индивида своеобразным эталоном, называется:

- А. Формальная
- Б. Условная
- В. Референтная
- Г. Большая

Вопрос 10. Случайные низкоорганизованные объединения людей называют:

- А. диффузные группы
- Б. неформальные группы
- В. осмотические группы
- Г. рассеянные группы

Вопрос 11. Отметьте показатели групповой сплоченности:

- А. производительность коллективного труда
- Б. уровень взаимной симпатии членов группы
- В. Интенсивность противостояния внешним воздействиям
- Г. Степень привлекательности группы для ее членов

Время на выполнение – 15 минут

Вариант 6

Вопрос 1. С точки зрения риторики для достижения цели оратору надо пройти пять этапов. Выстройте их последовательность.

- А. элокуция
- Б. меморио
- В. акцию
- Г. инвенция
- Д. диспозиция

Вопрос 2. «Мы пойдем до конца, мы будем биться во Франции, мы будем бороться на морях и океанах, мы будем сражаться с растущей уверенностью и растущей силой в воздухе, мы будем защищать наш Остров, какова бы ни была цена, мы будем драться на пляжах, мы будем драться на побережьях, мы будем драться в полях и на улицах, мы будем биться на холмах; мы никогда не сдадимся...» Какой риторический прием применил в своей речи Уинстон Черчилль?

- А. антитеза
- Б. метафора
- В. оксюморон
- Г. анафора

Вопрос 3. Компоненты коммуникативной компетентности:

- А. используются лишь те аспекты личности партнера, которые будут полезны для достижения цели
- Б. знание себя, своих особенностей, умение ими управлять
- В. понимание ситуации общения
- Г. психологическая близость партнеров по общению
- Д. понимание партнера, развитая социально-психологическая рефлексия

Вопрос 4. Какие элементы входят в структуру этики?

- А. нравы – обычай - мораль;
- Б. история этики – теория морали - прикладная этика;
- В. моральное сознание – моральное поведение – моральные нормы.

Вопрос 5. В рамках западной европейской культуры первостепенное внимание уделяется следующим этическим нормам:

- А. польза, выгода, трудолюбие;
- Б. справедливость, добро, благо;
- В. честь, свобода, вера.

Вопрос 6. Высококультурный человек всегда:

- А. законопослушный, морально устойчивый;
- Б. потенциальный бездельник;
- В. склонный к злоупотреблениям служебным положением;
- Г. честолюбивый

Вопрос 7. Как называется неумение при общении определить необходимую меру в выражениях и поступках, в проявлении интереса к другому человеку?

- А. бестактность;
- Б. воспитанность;
- В. порядочность;
- Г. тактичность;
- Д. уважение

Вопрос 8. Каноничные правила представления (два правильных ответа):

- А. женщина первая представляется мужчине;
- Б. лица с более высоким статусом представляются людям со статусом более низким;
- В. младшие по возрасту представляются старшим;
- Г. мужчина первым представляется женщине

Вопрос 9. Литературный язык не используется:

- А. в научной речи;
- Б. в невербальном общении;
- В. в официально-деловой речи;
- Г. в письменной речи;
- Д. в профессиональном общении

Вопрос 10. Набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации, и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения и действий:

- А. должностные обязанности;
- Б. кодекс чести;
- В. корпоративная культура;
- Г. правила внутреннего распорядка

Время на выполнение – 15 минут

Вариант 7

Вопрос 1. К техникам малого разговора, применяемого в деловой коммуникации, относятся:

- А. Высказывания-ссылки с приятными ассоциациями для партнера
- Б. Интересный, увлекательный рассказ
- В. Позитивные констатации событий или фактов, интересующих партнера
- Г. Убеждающие деловые сообщения
- Д. Цитирование высказываний партнера о его увлечениях, хобби

Вопрос 2. Кинесическими средствами невербального общения выступают:

- А. Мимика
- Б. Поза
- В. Покашливание
- Г. Рукопожатие
- Д. Устная речь

Вопрос 3. Проксемическими характеристиками невербального общения являются:

- А. Дистанция между общающимися
- Б. Мимика
- В. Похлопывание по спине
- Г. Телефон
- Д. Угол общения партнеров

Вопрос 4. Просодическими средствами невербального общения выступают

- А. Громкость голоса
- Б. Дистанция между общающимися
- В. Жесты
- Г. Интонация
- Д. Плач

Вопрос 5. Логико-смысловое манипулирование информацией в деловом общении предлагает:

- А. Вербализованную подачу социально значимых для адресата дискурсов информации
- Б. Дозирование информации
- В. Соккрытие важных смысловых дискурсов информации
- Г. Утаивание информации

Вопрос 6. Манипулятивная стратегия в деловом общении реализуется как:

- А. Система психотехнических приемов и действий, отражающая долговременные цели манипулятора
- Б. Система совместных поведенческих действий деловых партнеров, имеющая целью компромиссное решение деловой проблемы
- В. Совокупность поведенческих действий адресата манипуляции

Вопрос 7. Манипулятивные технологии делового общения — это такие технологии, в которых присутствуют:

- А. Открытое принуждение партнера к каким-либо поведенческим действиям
- Б. Психотехнические приемы манипулирования
- В. Скрытое психологическое воздействие на делового партнера

Г. Техники расположения и убеждения по отношению к партнеру — адресату воздействия

Вопрос 8. Мишени манипулятивного воздействия — это:

- А. Локальные психические структуры партнера-адресата, на которые направлено манипулятивное воздействие
- Б. Объекты, включенные в деловую ситуацию
- В. Структурные уровни психики манипулятора

Вопрос 9. Для современного российского менталитета характерны:

- А. индивидуализм, разобщенность
- Б. смешанная стратегия «выживания группами»
- В. коллективизм, общинность

Вопрос 10. Интернальный тип человека – это:

- А. человек, который склонен приписывать ответственность за происходящее прежде всего личности, а не обстоятельствам
- Б. общительный, коммуникабельный тип человека
- В. приписывание человеком ответственности за происходящее с ним ситуации, окружению, обстоятельствам

Время на выполнение – 15 минут.

Вариант 8

Вопрос 1. Один из основных механизмов межличностного восприятия в общении, характеризующийся пониманием и интерпретацией другого человека путем отождествления себя с ним, трактуется как:

- А. идентификация
- Б. стереотипизация
- В. социально-психологическая рефлексия

Вопрос 2. Пассивное слушание целесообразно:

- А. в ситуациях, когда Ваш собеседник дает Вам поручение, разъясняет проблему
- Б. ситуации, когда Ваш собеседник взволнован каким-либо событиями, когда его переполняют чувства
- В. в ситуации, когда Вы встречаетесь впервые с большим количеством людей

Вопрос 3. Автономное поведение члена группы:

- А. независимость человека в суждениях, мнениях, чувствах от группового давления
- Б. противопоставление себя группе
- В. отказ от самостоятельных взглядов и действий, безоговорочное принятие членами группы существующих порядков

Вопрос 4. Неправильное отношение в процессе общения друг к другу относится к барьерам общения:

- А. неправильной установки сознания
- Б. социально-психологическим
- В. физическим

Вопрос 5. Какой тип слушания наиболее актуален в деловых переговорах?

- А. эмпатическое слушание
- Б. нерефлексивное слушание
- В. рефлексивное слушание

Вопрос 6. К интерактивной стороне общения относят:

- А. основные элементы коммуникации, а именно: отправитель/кодировщик, сообщение, канал, получатель сообщения, восприятие, обратная связь
- Б. восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов
- В. процессы взаимодействия партнеров по общению – кооперацию, конкуренцию и т.д.

Вопрос 7. Наиболее склонны к общению, активности люди:

- А. флегматического темперамента
- Б. сангвинического темперамента
- В. меланхолического темперамента

Вопрос 8. Конформный человек — это:

- А. не имеющий своего мнения, несамостоятельный, приспособляющийся
- Б. творческий человек
- В. необщительный, замкнутый человек

Вопрос 9. Обратная связь:

- А. препятствует коммуникативному процессу
- Б. способствует коммуникативному процессу
- В. иногда способствует, а иногда препятствует коммуникативному процессу
- Г. все ответы правильные

Вопрос 10. Одноканальный процесс коммуникации – это коммуникация:

- А. без обратной связи
- Б. с истинной обратной связью
- В. с неистинной обратной связью
- Г. с истинной и неистинной обратной связью

Время на выполнение – 15 минут.

Вариант 9

Вопрос 1. Факторы, не способствующие эффективному выступлению:

- А. отдавайте предпочтение длинным предложениям
- Б. никаких скороговорок
- В. держите паузу
- Г. берите в руки что поярче и расставляйте акценты

Вопрос 2. Формальному общению соответствует дистанция:

- А. более 3,6 м
- Б. 0...0,5 м
- В. 0,51...1,2 м
- Г. 1,21...3,6 м

Вопрос 3. Неформальному общению соответствует дистанция:

- А. 0...0,5 м
- Б. 0,51...1,2 м
- В. более 3,6 м
- Г. 1,21...3,6 м

Вопрос 4. Чем является физическое и вербальное поведение, направленное на причинение вреда кому-либо?

- А. злостью
- Б. завистью
- В. агрессией

Вопрос 5. Укажите тип ВНД, соответствующий сангвинику:

- А. сильный – уравновешенный – подвижный
- Б. сильный – неуравновешенный – подвижный
- В. сильный – уравновешенный – инертный

Вопрос 6. Укажите тип ВНД, соответствующий флегматику:

- А. сильный – неуравновешенный – подвижный
- Б. сильный – уравновешенный – инертный
- В. слабый – уравновешенный – инертный

Вопрос 7. Общение с точки зрения психологии — это:

- А. совместное времяпрепровождение;
- Б. разговор «по душам»;
- В. многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми;
- Г. коммуникация.

Вопрос 8. Общение как многогранный процесс включает в себя:

- А. взаимодействие людей;
- Б. взаимное влияние людей друг на друга;
- В. обмен информацией;
- Г. формирование отношений между людьми;
- Д. конфликты между людьми.

Вопрос 9. Сотрудничество индивидов для решения общей задачи – это-

- А. кооперация
- Б. конкуренция
- В. конфликт

Вопрос 10. Стремление субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной стороны:

- А. сотрудничество
- Б. компромисс
- В. избегание

Вопрос 11. Стремление субъектов взаимодействия к поиску альтернатив, полностью удовлетворяющих интересы обеих сторон:

- А. сотрудничество
- Б. альтруизм
- В. избегание

Вопрос 12. Выделите конфликтогены. (в вопросе правильных ответов: 4)

- А. потребность в обвинении
- Б. проявления агрессивности
- В. преобладание личных интересов над интересами окружающих
- Г. нарушение установленных правил и дисциплины
- Д. действие по принципу «Если не я, то кто же?»
- Е. создание вокруг себя атмосферы общности людей

Вопрос 13. Какая стратегия поведения в конфликте характеризуется позицией «Позвольте объяснить вам, как лучше сделать в данном случае»?

- А. принуждение
- Б. приспособление
- В. компромисс
- Г. избегание, уход
- Д. сотрудничество

Вопрос 14. В каких случаях конфликт может быть конструктивным? (в вопросе правильных ответов: 4)

- А. если нагнетает напряженность
- Б. в случае подавления делового настроения
- В. если происходит разрядка напряженности в межличностных и межгрупповых отношениях
- Г. если конфликт придает взаимодействию сотрудников большую динамичность и мобильность
- Д. если повышает уровень взаимного доверия
- Е. если ослабляет конфронтацию
- Ж. в случае нарушения баланса интересов в команде

Вопрос 15. Что такое инцидент в ходе конфликта?

- А. неудовлетворение определенных требований участников
- Б. осознание законности и правоты своих притязаний
- В. открытое вступление в конфликт, проявление вражды
- Г. повышение активности оппонентов при резком ослаблении самоконтроля
- Д. нахождение временного компромисса без устранения причин

Вопрос 16. Конфликты традиционно классифицируют по (в вопросе 4 правильных ответа)

- А. причинам
- Б. срокам участникам
- В. степени открытости
- Г. последствиям
- Д. уровню стресса

Вопрос 17. В чем суть принципа «выиграть-выиграть»?

- А. ситуация на деловых переговорах, когда в полной мере учитываются интересы каждой из сторон
- Б. способность человека оптимально организовать свое поведение в трудных ситуациях социального взаимодействия, бесконфликтно решать проблемы в отношениях с другими людьми, а в конфликтной ситуации приходиться к оптимальному разрешению конфликта



В. психологические поглаживания: улыбка, комплимент, контакт глаз, физическое поглаживание, слова, подчеркивающие значимость человека и любовь к нему

Время на выполнение – 20 минут

Вариант 10

Вопрос 1. Человек, направляющий информацию в общении:

- А. реципиент
- Б. проводник
- В. коммуникатор
- Г. приемник

Вопрос 2. Особая форма восприятия одного человека другим, основанная на формировании устойчивого эмоционально положительного чувства к нему:

- А. суггестия;
- Б. конформизм;
- В. аттракция;
- Г. самоопределение.

Вопрос 3. Екатерина составила доклад на десяти страницах, с которой собирается выступить перед коллегами. Что бы вы ей посоветовали для того, чтобы удержать внимание слушателей?

- А. Читать с листа
- Б. Смотреть прямо перед собой в пространство
- В. Говорить с опущенными глазами
- Г. Поддерживать со слушателями визуальный контакт

Вопрос 4. В каком направлении должен смотреть оратор в публичном выступлении?

- А. Перед собой
- Б. Вверх
- В. В глаза слушателям

Вопрос 5. Какого собеседника вам легче убедить в своей правоте?

- А. Кто относится к вам с симпатией
- Б. Кто относится к вам с антипатией
- В. Кто к вам равнодушен

Вопрос 6. Перечислите ваши социальные роли

- А. \_\_\_\_\_
- Б. \_\_\_\_\_
- В. \_\_\_\_\_
- Г. \_\_\_\_\_

Вопрос 7. Социальная функция личности, соответствующий нормам способ поведения людей в зависимости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений называется.....

- А. Профессией
- Б. Призванием
- В. Социальной ролью

Г. Должностью

Вопрос 8. Ролевой конфликт, вызываемый противоречивыми требованиями, предъявляемыми к поведению личности в разных социальных ролях, называется.....

- А. Межличностным
- Б. Внутриличностным
- В. Личностно-ролевым
- Г. Внутриролевым

Вопрос 9. Эффективность коммуникации определяется по:

- А. Изменениям в знаниях участников общения
- Б. Изменениям поведения участников общения
- В. Изменениям установок участников общения
- Г. Изменениям в самооценке участников общения
- Д. Все варианты возможны.

Вопрос 10. Какое определение будет верным?

- А. Репрезентативная система – это система, посредством которой воспринимается информация, поступающая из внешнего мира;
- Б. Репрезентативная система – это система, посредством которой перерабатывается информация и утилизируется информация, поступающая из внешнего мира;
- В. Репрезентативная система – это система, посредством которой воспринимается информация, перерабатывается информация и утилизируется информация, поступающая из внешнего мира.

Время выполнения – 15 минут

Вариант 11

Вопрос 1. Что МЕНЕЕ всего относится к технике общения?

- А. Доброжелательный характер;
- Б. Способы настройки человека на общение;
- В. Принятие нужного выражения лица, позы;
- Г. Наблюдение за реакцией партнера и коррекция собственного поведения.

Вопрос 2. 3. Какова роль первого впечатления в общении и что необходимо делать для формирования позитивного первого впечатления?

---

---

---

Вопрос 3. Какие сенсорные каналы вы знаете? Объясните, почему важно учитывать ведущий сенсорный канал восприятия человека?

---

---

---

Вопрос 4. Что не относится к понятию коммуникативная компетентность?

- А. одна из важнейших качественных характеристик личности, позволяющая реализовать ее потребности в социальном признании, уважении, самоактуализации и помогающая успешному процессу социализации
- Б. умение ставить и решать определенного типа коммуникативные задачи: определять цели коммуникации, оценивать ситуацию, учитывать намерения и способы коммуникации партнера (партнеров), выбирать адекватные стратегии коммуникации, быть готовым к осмысленному изменению собственного речевого поведения.
- В. процесс интеграции индивида в социальную систему, вхождение в социальную среду через овладение её социальными нормами, правилами и ценностями, знаниями, навыками, позволяющими ему успешно функционировать в обществе

Вопрос 5. Перечислите причины неэффективной коммуникации.

---

---

---

---

Вопрос 6. Какой из перечисленных видов межличностных отношений является социально одобряемым?

- А. Вражда
- Б. Зависть
- В. Ревность
- Г. Ненависть

Вопрос 7. Дайте собственное определение понятиям:

Дружба -

Приятельство -

Вражда -

Кооперация

Вопрос 8. Какое определение соответствует психологическому приему формирования аттракции «обратная связь»?

- А. говорить или показывать ваше отношение к конкретному вопросу или позиции
- Б. демонстрируйте такое отношение к партнеру, которое вам было бы желательно иметь с его стороны, ведите себя так, как будто установлению желательных отношений уже ничто не мешает
- В. обращайтесь к человеку по имени (или имени и отчеству), желательно начинать каждую третью фразу с имени партнера, стараться не использовать безличных оборотов
- Г. говорите о том, что интересно вашему партнеру, искренне интересуйтесь его делами, можно рассказать о себе подходящий к общей теме разговора случай, но не будьте назойливым и навязчивым

Вопрос 9. К факторам формирования первого впечатления о человеке относится:

- А. фактор превосходства

- Б. фактор снисходительности
- В. фактор предрасположенности
- Г. фактор атрибуции

Вопрос 10. Познание другого человека, основанное на формировании устойчивого позитивного чувства к нему, происходит с помощью такого механизма социального восприятия, как:

- А. рефлексия
- Б. аттракция
- В. стереотипизация
- Г. каузальная атрибуция

Время выполнения – 20 минут

Вариант 12.

Вопрос 1. Что из нижеперечисленного будет менее всего способствовать развитию коммуникативной компетентности.

- А. посещение тренингов
- Б. чтение книг по теме
- В. обучение в ВУЗе
- Г. консультация психолога

Вопрос 2. Сравните понятия «самопрезентация» и «самораскрытие»

---

---

---

Вопрос 3. Назовите синонимы к слову «самопрезентация»

---

---

---

Вопрос 4. Человеческая речь характеризуется:

- А. наличием сигналов, запускающих те или иные поведенческие реакции
- Б. определенной логикой построения фраз
- В. возможностью передавать информацию о прошлых и будущих событиях
- Г. все ответы верны

Вопрос 5. К монологическому виду письменной коммуникации не относится:

- А. видеоконференции
- Б. отчёт о проделанной работе
- В. деловая переписка

Вопрос 6. Анонимность, добровольность, стремление к нетипичному поведению – это особенности \_\_\_\_\_ коммуникации. (вставьте пропущенное слово).

Вопрос 7. Это возможно для вас не посылать невербальные сигналы.

- А. да

Б. нет

Вопрос 8. Становясь осведомленным о языке тела, вы можете использовать свою наблюдательность и точно предсказывать, что обозначают чьи-либо сообщения.

А. да

Б. нет

Вопрос 9. Наклоняясь вперед или назад от собеседника в то время, когда он говорит, Вы можете сообщать об уровне вашего интереса к тому, о чем он говорит.

А. да

Б. нет

Вопрос 10. Улыбка может означать, что некто согласен с тем, что Вы говорите. Улыбка может также значить, что вас слушают.

А. да

Б. нет

Вопрос 11. Использование открытых плавных жестов может помочь услышать сказанное и проиллюстрировать ключевые моменты.

А. да

Б. нет

Вопрос 12. Потраченное время на чистку вашей обуви и глажку одежды может помочь Вам в создании Вашего позитивного имиджа.

А. да

Б. нет

Вопрос 13. Слова и выражения, свойственные речи коллектива, объединенного каким-либо одним родом трудовой деятельности, называются...

А. просторечием

Б. клише и штампами

В. профессионализмами

Г. тропами

Вопрос 14. Принятая в данной культуре совокупность требований к форме, содержанию, порядку, характеру и ситуативной уместности высказываний называется

А. мораль

Б. корпоративная культура

В. речевой этикет

Вопрос 15. Риторика, объектом изучения которой являются классический риторический канон, оратория, речевое поведение в диалогическом и полилогическом общении, учение о риторическом идеале, называется \_\_\_\_\_.

Вопрос 16. Мастерство публичного выступления называется ...

А. майевтика

Б. гомилетика

В. оратория

Г. эристика

Вопрос 17. Как соотносятся понятия креативность речи и остроумие?

---

---

Вопрос 18. Обоснуйте важность владения креативностью речи для вашей будущей профессиональной деятельности.

---

---

Вопрос 19. Напишите небольшое сообщение на тему «если бы земля была плоской»

---

---

Вопрос 20. Найдите связь между словами аптека и радость

---

---

Вопрос 21. Дайте свое определение следующим словам

Вилка -

Мороженное -

Сова -

Мастер -

---

Время на выполнение – 30 минут

Вариант 13

Вопрос 1. К критериям удовлетворенности общением не относится:

- А. потребность в стимуляции
- Б. потребность в событиях
- В. потребность в признании
- Г. потребность в материальном поощрении

Вопрос 2. Обоснуйте необходимость оценивания личных качеств при приеме на работу

---

---

Вопрос 3. Характеристика субъекта общения осуществляется по следующим параметрам:

---

---

---

---

Вопрос 4. Какими ресурсами может воспользоваться студент в нашем университете для совершенствования коммуникативных навыков?

---

---

---

---

---

---

Вопрос 5. Чему способствует следование нижеперечисленным советам?

Больше общайтесь. Не прерывайте общение надолго. Старайтесь возобновить общение, если оно было прервано. В общении больше ищите черты сходства. Избегайте тем, противопоставляющих ваши позиции, по возможности уходите от разногласий, подчеркивайте свое согласие с собеседником, используйте подстройки в общении. Дарите людям приятие и теплоту. Делайте это авансом, чаще используйте похвалу, восхищение и благодарность.

---

---

Вопрос 6. К видам восприятия относится (вставьте пропущенные слова):

- А.     визуальное
- Б.     аудиальное
- В.     \_\_\_\_\_
- Г.     вкусное
- Д.     \_\_\_\_\_

Вопрос 7. У Светланы через неделю собеседование в крупной иностранной компании. Она обратилась к вам за советом как выглядеть на этой встрече. Что вы можете порекомендовать? Как внешний вид может повлиять на решение о найме сотрудника?

---

---

---

Вопрос 8. Вежливость — это великое искусство вписываться в общество, умение действовать так, чтобы давать другому все, что сам хочешь получить от него, и не причинять ему огорчений, каких сам не желаешь принять от этого другого. Вежливость — необходимая машинная смазка, без которой механизм человеческих отношений перегревается и отказывает на ходу.

Успенский Л. Вежливость — какая ты? // Ленинградская правда. 1968. 2 апреля.

Прокомментируйте приведенную выше цитату. Как и где уместно использовать вежливость?

---

---

---

Вопрос 9. Найдите соответствия

<b>Стратегия самопрезентации</b>	<b>Техника самопрезентации</b>	<b>Цель самопрезентации</b>
Пояснение примером	а. Хвастать Демонстрировать свои достоинства	1. Казаться опасным
Самореклама	б. Хвастать	2. Казаться слабым

	Демонстрировать знания Демонстрировать умения	
Запугивание	с. Выдвигать требования Угрожать неприятностями	3. Казаться компетентным
Старание понравиться	d. Выражать согласие Льстить Оказывать благосклонность	4. Казаться достойным подражания
Мольба	e. Умолять Демонстрировать слабость и зависимость	5. Казаться привлекательным

Ответ:

Пример: Е-с-6

---



---



---

Вопрос 10. Прочитайте описание поведения литературных героев и определите стратегию самопрезентации в каждом конкретном случае.

(Чичиков) О себе приезжий, как казалось, избегал много говорить; если же говорил, то какими-то общими местами, с заметною скромностью, и разговор его в таких случаях принимал несколько книжные обороты: что он незначущий червь мира сего и не достоин того, чтобы много о нем заботились, что испытал много на веку своем, претерпел на службе за правду, имел много неприятелей, покушавшихся даже на жизнь его, и что теперь, желая успокоиться, ищет избрать наконец место для жительства, и что, прибывши в этот город, почел за неприменный долг засвидетельствовать свое почтение первым его сановникам.	
(Оксана, дочь Чуба) Оксане не минуло еще и семнадцати лет, как во всем почти свете, и по ту сторону Диканьки, и по эту сторону Диканьки, только и речей было, что про нее. Парубки гуртом провозгласили, что лучшей девки и не было еще никогда и не будет никогда на селе. Оксана знала и слышала все, что про нее говорили, и была капризна, как красавица. Если бы она ходила не в плахте и запаске, а в каком-нибудь капоте, то разогнала бы всех своих девок. Парубки гонялись за нею толпами, но, потерявши терпение, оставляли мало-помалу и обращались к другим, не так избалованным.	
(Карлсон) Карлсон очень любит себя похвалить и говорит о своих умениях только в превосходной степени. С его слов выходило, что он лучший в мире специалист по паровым машинам, лучший в мире рисовальщик петухов, лучший в мире мастер скоростной уборки комнат, лучший в мире специалист по тефтелям, лучший в мире строитель,	



лучший в мире мастер на всевозможные проказы, лучший в мире бегун, самый тяжёлый больной в мире, лучший в мире шутник, лучшая в мире нянька, лучший в мире пожарный, лучший в мире выдумщик, лучшее в мире привидение, лучший в мире собаковод, лучший в мире фокусник, лучший в мире внук.	
---	--

Вопрос 11. Понятие «социальная перцепция» употребляется в психологии в значении:

- А. процесса восприятия социальных объектов;
- Б. восприятия человека человеком в ситуациях повседневного взаимодействия;
- В. социальной детерминации перцептивных процессов.

Вопрос 12. Э. Холл определил четыре зоны (иногда их называют дистанциями), соблюдаемые людьми во время общения. Какие две пропущены?

- А. интимная зона
- Б. публичная зона
- В. \_\_\_\_\_
- Г. \_\_\_\_\_

Вопрос 13. В случае с деловыми переговорами или любым другим общением, например, для встречи большой компании друзей, стоит использовать стол \_\_\_\_\_ формы и \_\_\_\_\_ стулья (заполните пропуски)

Вопрос 14. Если вы хотите, чтобы вашему партнеру было комфортно, то его место необходимо так:

- А. лицом к двери
- Б. спиной к двери
- В. спиной к стене
- Г. боком к стене

Вопрос 15. В композиции публичной речи можно выделить пять частей. Какие части пропущены?

- А. зачин
- Б. \_\_\_\_\_
- В. основная часть
- Г. \_\_\_\_\_
- Д. концовка речи

Вопрос 16. Что из перечисленного не является требованием к хорошей речи говорящего?

- А. объективность, ясность, образность
- Б. выдержанность, научность, аргументация
- В. целенаправленность, повышение внимания, повторение
- Г. неожиданность, юмор, смысловая насыщенность, лаконизм

Вопрос 17. К какому принципу построения выступления относится следующее определение: Организация материала должна соответствовать намерению оратора и самому материалу.

- А. принципу экономии
- Б. принципу органического единства
- В. принципу усиления

Г. принципу последовательности

Вопрос 18. Что из перечисленного не является недостатком композиции выступления:

- А. нарушение логической последовательности
- Б. большое количество затронутых вопросов
- В. отсутствие доказательности
- Г. апелляция к событиям, известным оратору и аудитории

Вопрос 19. Утверждение, суждение, которое нужно обосновать называется

- А. тезис
- Б. факт
- В. аргумент
- Г. феномен

Вопрос 20. Аргументирующая речь чаще всего отвечает на вопрос:

- А. что?
- Б. почему?
- В. как?
- Г. когда?

Вопрос 21. Сообщение, которое не несет в себе ценной информации называется:

- А. слух
- Б. информационный шум
- В. ложная информация

Вопрос 22. К критериям оценивания ценности информационного сообщения не относятся:

- А. своевременность
- Б. содержательность
- В. достаточность
- Г. статусность
- Д. актуальность
- Е. точность

Вопрос 23. Скороговорки используют для тренировки:

- А. креативности речи
- Б. артикуляции
- В. плавности голоса
- Г. темпа речи

Вопрос 24. Передача определенного эмоционально-психического настроения от одного человека к другому называется:

- А. внушение
- Б. заражение
- В. информационное инфицирование
- Г. гипноз

Вопрос 25. Какие из правил относятся к мозговому штурму?

- А. на этапе генерации идей все идеи без исключения не подлежат критике и предварительной оценке
- Б. проблема решается без коллегиального заседания путем опроса

В. на финальном этапе проводится тайное голосование

Вопрос 26. Какие мероприятия составляют процесс целеполагания?

- А. определение генерального направления деятельности на планируемый период
- Б. описание видения сотрудников
- В. разработка системы целей для предприятия в целом и для его подразделений
- Г. определение миссии
- Д. разработка мероприятий для реализации цели
- Е. разработка системы ценностей организации
- Ж. согласование целей организации и отдельных подразделений, а также подразделений различных уровней

Вопрос 27. Какие основные формы распоряжения руководителя существуют? (несколько правильных ответов)

- А. приказ
- Б. просьба
- В. наказ
- Г. вопрос
- Д. предложение
- Е. выговор

Вопрос 28. Какие функции руководителя не подлежат делегированию?

- А. рутинная работа
- Б. мотивация сотрудников
- В. подготовительная работа
- Г. специализированная деятельность

Вопрос 29. Этичным применение психологического воздействия можно назвать в ситуации когда:

- А. оно не агрессивно
- Б. воздействующий несет ответственность за воздействие
- В. когда объектом влияния является взрослый
- Г. когда объект влияния согласен на воздействие

Время выполнения – 45 минут

Вариант 14.

Вопрос 1. Прочитайте цитату. Ответьте, что по вашему мнению имел ввиду ее автор.

Красиво сказанная речь о прекрасных деяниях остается в памяти слушающих, к чести и славе тех, кто эти дела совершил. Платон

---

---

Вопрос 2. Прочитайте цитату. Ответьте, что по вашему мнению имел ввиду ее автор.

Тот, чей разум быстро схватывает новые обстоятельства и делает из них верные заключения, того называют человеком острого ума. Видьяпати

---

Вопрос 3. Заполните пропущенные ячейки в таблице.



Вопрос 4. Действия лидера организации, направленные на включение в организационную культуру "мягких" элементов; вовлечение сотрудников в процесс принятия решений; обучения и развитие своих сотрудников (в том числе их организационных способностей); поощрение командного поведения влияют и т.п. можно отнести к (продолжите)

---



---

Вопрос 5. Объясните каким образом эмпатия способствует установлению контакта с аудиторией в условиях публичного выступления?

---



---

Вопрос 6. Приведите пример удачной «зацепки» для привлечения внимания аудитории в условиях публичного выступления.

---



---

Вопрос 7. Объясните своими словами смысл выражения «отношение окружающих к нам – это лишь зеркало нашего бессознательного отношения к самому себе и к окружающим».

---



---

Вопрос 8. Напишите своими словами, в чем заключается противоречие в известной проблеме «отцов и детей»?

---



---

Вопрос 9. Прочитайте ситуацию. Сделайте вывод о эффективности или неэффективности решения руководителя.

Эффективность отдела была невысокой, руководитель видел причину в отсутствии сплоченности и многочисленных межличностных стычках. Руководитель ввел жесткие санкции – за одно опоздание на 10 мин. лишение 50 % премии, за ошибку некритического характера – понижение в должности на 2 месяца, что вызвало резкое недовольство всех сотрудников.

Обоснуйте свой ответ, опираясь на ранее изученные темы.

Вопрос 10. Предложите собственное решение проблемы межличностных конфликтов в рабочем коллективе.

---

---

---

Вопрос 11. Вы-руководитель проекта, целью которого является создание в городе образовательно-досугового центра для детей из неблагополучных семей. Предположите какие специалисты вам понадобятся? Какими личностными и профессиональными качествами они должны обладать?

---

---

Вопрос 12. Процесс вхождения индивида в общество, овладение им социокультурным наследием называется:

- А. инкультурация
- Б. интеграция
- В. инициация
- Г. идентификация

Вопрос 13. Понятие «культурные универсалии» означает:

- А. ценности духовной культуры
- Б. ценности доминирующей культуры
- В. базовые ценности, присущие всем типам культур
- Г. ценности материальной культуры

Вопрос 14. Основным объектом изучения в теории межкультурной коммуникации являются:

- А. различия в особенностях культуры и общения у представителей различных народов, расовых и этнических групп
- Б. язык, кухня, традиции
- В. внешность
- Г. диалект
- Д. юмор

Вопрос 15. Деловая коммуникация – это

- А. информационно-целевое общение;
- Б. управленческое общение;
- В. предметно-целевое общение;
- Г. «зондирующее» общение.

Вопрос 16. Телефон – это техническое средство:

- А. информирования;
- Б. обслуживания;
- В. демонстрации.

Вопрос 17. К невербальным средствам делового общения относятся:

- А. речевые конструкции;

- Б. мимика; жесты;
- В. социальные диалекты;
- Г. деловая переписка;
- Д. профессиональный жаргон.

Вопрос 18. Что неблагоприятно влияет на восприятие сотрудника его собеседником?

- А. опрятность форменной одежды;
- Б. ухоженный вид;
- В. подтянутость;
- Г. горячность, торопливость;
- Д. спокойствие и уравновешенность.

Вопрос 19. Что способствует в современных условиях эффективному лидерству?

- А. строгое администрирование
- Б. высокая чувствительность к потребностям последователей
- В. контроль и учет

Вопрос 20. На чем основана экспертная власть индивида?

- А. на стаже работы
- Б. на занятии формальной должности
- В. на месте в иерархии формальной власти
- Г. на признании окружающими наличия у индивида специальных знаний

Вопрос 21. К какой группе управленческих навыков относится умение мыслить системно, видеть организацию как целое?

- технические навыки
- концептуальные навыки
- социальные навыки

Вопрос 22. Профессиональное партнёрство с клиентом, ориентированное на творческое создание и реализацию особых, значимых для его жизни изменений в личной и/или профессиональной сфере, это:

- А. наставничество
- Б. тренинг
- В. коучинг

Вопрос 23. Матрица приоритетов Эйзенхауэра выстроена на разделении всех дел по двум критериям. Какие это критерии?

- А. польза и срочность
- Б. важность и срочность
- В. важность и выгода
- Г. новизна и важность

Вопрос 24. Какие задачи позволяет решить метод хронометрирования?

- А. развить чувство времени
- Б. определить точки основных потерь времени
- В. оценить эффективность работы, исходя из затраченного на нее времени
- Г. осуществлять более точное планирование

Вопрос 25. Какая методика управления временем предлагает разбивать задачи на жесткие и гибкие?

- А. реестр времени
- Б. баланс времени
- В. GTD-методика
- Г. система Любичева

Вопрос 26. Какие элементы нельзя отнести к составляющим личного бренда?

- А. мастерство
- Б. коммуникация
- В. финансирование
- Г. эксклюзивность

Вопрос 27. Определите качества, которыми должна обладать ценная информация (в вопросе правильных ответов):

- А. достоверность
- Б. своевременность
- В. релевантность
- Г. позитивность

Время на выполнение – 60 минут

## 6.2 Пример кейсов-задач для анализа

Кейс №1

Вопросы:

1. Предложите и обоснуйте эффективность предложенных техник и приемов общения для установления контакта в представленной ниже ситуации общения.
2. Составьте рекомендации по эффективному поведению в представленной ниже ситуации общения.

Ситуация для анализа:

Вы-соискатель вакансии.

Вас пригласили отпраздновать день рождения в туристическом походе. Вы почти готовы выезжать за город, идут последние приготовления. Неожиданно вам поступает звонок от представителя зарубежной компании, в которую вы недавно отправили резюме. Работать там-ваша мечта, к которой вы долго шли.

Представитель компании извиняется и сообщает, что ключевой руководитель проездом в городе и прямо сейчас в офисе. Вам предлагают в течение часа подъехать на собеседование. Ехать домой и готовиться к собеседованию у вас нет времени. И вы едет в офис к работодателю в одежде для туристического похода.

Каковы будут ваши действия для установления контакта?

Вы-представитель работодателя.

На одном из собеседований вам понравился кандидат на вакансию. Вы готовы рекомендовать его к трудоустройству, но остался последний этап - собеседование с ключевым руководителем. Сегодня он неожиданно прилетел в ваш город по срочным делам и в следующий раз приедет только через месяц. Вы описываете ему кандидата, представляя, делая акцент на его серьезности, собранности и деловых качествах. Ваш руководитель ценит в людях их умение хорошо выглядеть. Через полчаса этот кандидат появляется в офисе в спортивном костюме и кедах.

Каковы будут ваши действия для установления контакта?

## Кейс №2

Вопросы:

1. При каких условиях между участниками могут установиться доверительные отношения?
2. Объясните как нарушение этических норм может препятствовать развитию отношений. Приведите примеры нарушения этических норм.
3. Оцените поведение участников в представленной ниже ситуации общения. Каковы возможные сценарии развития ситуации.

Ситуация для анализа.

В ваш отдел, которым вы руководите устроился новый сотрудник. Он недавно окончил техникум в области и планировал «осесть» в столице.

Через неделю другие коллеги начали жаловаться на навязчивость и некоторую фамильярность парня.

В личном разговоре с ним выяснилось, что он не понимает суть претензий к нему. В селе, где он вырос такое общение – норма.

## Кейс №3

Вопросы:

1. Проанализируйте и определите эмоциональное состояние участников ситуации общения, приведенной ниже.
2. Необходимы ли в данной ситуации эмоциональная саморегуляция? Дайте рекомендации участникам анализируемой ситуации, какие приемы и техники эмоциональной саморегуляции они могут применить?
3. Можно ли считать описываемую ситуацию причиной стресса?
4. Какие факторы могут спровоцировать дистресс у участников ситуации?
5. Какие техники и приемы саморегуляции вы могли бы рекомендовать к применению в условиях офиса/рабочего помещения?
6. Дайте рекомендации по профилактике дистресса для сотрудников организаций, которые можно применять на рабочем месте.

Ситуация для анализа.

Георгий Масленников работает в крупной финансовой компании около 6 лет. Из них последние 4 года занимает руководящие должности. Совсем недавно он получил очередное повышение. Теперь ему предстоит руководить одним из управлений, а это означает, что команда Масленникова также вышла на новый, более высокий уровень.

Еще в его бытность начальником отдела, Георгием был взят на работу молодой сотрудник - Роман Кадышев. На тот момент молодой человек только что закончил университет и компания, где работал Масленников стала для него первым серьезным местом работы. Как и все новички, он пришел в компанию с огнем в глазах, всегда был очень активным, предлагал большое количество свежих, неординарных идей. Сразу после прихода Роман с Георгием стали работать вместе и были очень довольны друг другом.

Роман - молодой перспективный сотрудник, любит свое дело и за три года успел стать настоящим профессионалом. Раньше работа захватывала все его мысли, каждый день был наполнен разными непростыми и потому интересными задачами. Ему очень нравилось



работать в команде. Его всегда вдохновляли смелые затеи руководителя. Часто они подолгу сидели после работы, бурно обсуждая предстоящие проекты. Одним из самых ценных качеств Романа Георгий считал то, что он всегда имеет определенную точку зрения по каждому вопросу и без страха высказывает свое мнение. Кроме того, Роман всегда умел посмотреть на вещи «под другим углом», как бы в другом ракурсе, что приводило к неожиданным, и очень ценным для дела результатам.

Рома благодаря своим человеческим качествам является очень важным звеном в команде. К его мнению прислушиваются, и он лично занимался обучением многих сотрудников, которые сейчас полноценно работают в коллективе. Многие из них стали его друзьями не только на рабочем месте и его мнение для них очень значимо.

За три года совместной работы Георгий и Роман успели запустить несколько новых проектов, результатом чего стало создание нового управления.

Но в последние несколько месяцев Георгий стал замечать, что происходит что-то неладное. Рома почти все время в плохом настроении, неохотно берется за новые дела. Часто агрессивно реагирует на амбициозные цели. Работа по-прежнему спорится у него в руках, но теперь он чаще забывает о достигнутых договоренностях, не любит общаться с коллегами, много времени проводит один. Может за целый день не проронить ни слова. На совещаниях занимает либо оборонительную, либо агрессивную позицию. Часто многие сотрудники его поддерживают и совещания превращаются из конструктивного обсуждения в эмоциональные споры, а результаты таких встреч как правило минимальны. На прошлой неделе Георгий поймал себя на мысли, что, готовясь к встрече с коллегами, придумывает аргументы исключительно для Кадышева. «Как так подать предложение, чтобы не вызвать ненужных эмоций и организовать обсуждение?»

Все реже они стали совместно обсуждать предстоящие дела, спорить. Георгий понимает, что сейчас им предстоит непростой этап становления в новом качестве, ведь руководители организации ждут от них прорыва и серьезных побед. Однако понятно, что с таким настроением команде вряд ли удастся в ближайшее время сделать, что-то особенное.

#### Кейс №4

Вопросы:

1. Назвать основные причины конфликтов в межличностных и деловых отношениях.
2. Назовите последовательность анализа конфликта, что важно определить? Проанализируйте конфликт в ситуации, приведенной ниже.
3. Какой стратегией поведения в конфликтной ситуации придерживаются ее участники? Какой стратегии им необходимо придерживаться, чтобы конфликт разрешился конструктивно?
4. Какие этические нормы необходимо соблюдать участникам, анализируемой вами ситуации?
5. Дайте рекомендации по профилактике возникновения конфликтных ситуаций в коллективе или межличностных отношениях.

Ситуация для анализа.

Олег Скрябин и Всеволод Жулин вместе работают в компании «Продам. Куплю», которая входит в холдинг «MEGASALES. Inc.» около 4 лет. Оба пришли в компанию менеджерами по продажам – сначала Всеволод, а спустя год Олег. Спустя 2 года каждый из них возглавил свой отдел. А, буквально, через год освободилось место Директора по

продажам, и руководство компании приняло решение доверить это место Олегу несмотря на то, что у него был меньший опыт работы в компании.

Многие сотрудники не сомневались, что руководство отдаст должность Директора Всеволоду, т.к. у него и опыта больше и именно он являлся неформальным лидером во всем коллективе. Но Джон Смит президент холдинга «MEGASALES. Inc.» рассудил иначе, и вместе с советом директоров назначил на столь ответственный пост Олега. Необходимо отметить, что сам Джон появлялся в компании не столь часто и, в первую очередь, принимая такое решение, он ориентировался на результаты. А результаты, как раз всегда были выше у Олега, и руководство не могло этого не отметить.

До этого назначения у Олега и Всеволода были прекрасные отношения. Все коллеги считали их довольно близкими друзьями. Но все изменилось, как только Олег встал на ступеньку выше Всеволода. Нельзя сказать, что все произошло в одночасье, но коллеги уже не видели так часто их вместе и стали говорить, что между ними пробежала «черная кошка».

Всеволод всегда был душой коллектива и воспринимал Олега, как младшего товарища и всегда был готов прийти ему на помощь. На первых порах он познакомил его со всеми значимыми людьми в компании и сделал все, чтобы Олег безболезненно влился в коллектив.

Олег был талантливым учеником и быстро завоевал уважение коллектива. Этому способствовали его отличные коммуникативные способности и высокий профессионализм. Как это часто бывает, ученик превзошел учителя.

Став руководителем, Олег уже не мог уделять общению с Всеволодом столько времени – расширение штата сотрудников, частые командировки и совещания стали непреодолимой помехой. Он планировал назначить Всеволода своим заместителем, но произошла неожиданная для него ситуация. Используя свой авторитет, Жулин начал настраивать коллектив против Олега. Сначала конфликт протекал скрыто, и Олегу даже казалось, что все это просто слухи и сплетни. Но со временем он убедился в обратном. Конфликт нарастал и набирал обороты – из скрытого он превратился в открытое противостояние. И вот уже не одно совещание не обходится без язвительных пикировок в адрес нового «босса».

Олег пытался разрешить данную ситуацию – он провел много встреч и переговоров с Всеволодом. Но, к сожалению, ему так и не удалось найти у него понимания.

Также необходимо уточнить, что отдел Всеволода в последнее время показывает просто блестящие результаты и руководство компании им очень довольно. При этом во время последней встречи, на которой Олег пытался сгладить конфликт Всеволод бросил ему фразу, что если тот попытается его уволить очень многие сотрудники уйдут вместе с ним или он их переманит. Зная ситуацию в отделе Всеволода, Олег не сомневается, что сотрудники действительно могут уйти за Жулиным, т.к. они воспринимают его как отца родного.

Кейс №5

Вопросы:

1. Проанализируйте ситуацию, приведенную ниже. Какие техники влияния можно использовать чтобы достичь цели?

2. Оцените поведение участников с точки зрения соблюдения этических норм общения.
3. Как может развиваться ситуация? Какие приемы и техники противостояния манипуляциям могут использовать участники анализируемой вами ситуации. Дайте рекомендации.

Ситуация для анализа:

Вы находитесь в командировке и живете в гостинице. Вы взяли с собой работу, которую должны закончить до конца командировки. Все возможности работать есть, но вы привыкли по вечерам перед работой пить кофе. Кофе у вас взят с собой, а вот кипяtilьник вы забыли. Вы узнаете, что у администратора есть электрический чайник, но его никому не дают. Итак, как выпросить чайник?

Кейс №6

Вопросы:

1. Опишите любое яркое событие из своей жизни в рассказе из 30-35 слов на одну букву (учитывая предлоги).
2. Для упражнения произвольно берутся пять слов. Можно воспользоваться любой книгой, открыв ее на середине. Упражнение состоит в составлении и проговаривании связного рассказа с использованием пяти выбранных слов (существительных, прилагательных, глаголов). На каждый рассказ затрачивается всего 2-3 минуты.
3. Приведите как можно больше доводов сначала «за», а потом «против» к одному из нижеперечисленных утверждений:
  - А. Нужно заниматься спортом каждый день.
  - Б. В дождь нужно одевать резиновые сапоги.
  - В. Сладкое вредно.
  - Г. Собака-друг человека.
  - Д. Автомобиль-удобное средство передвижения.
  - Е. Лучший вариант книги-бумажный.

Кейс №7

Вопросы:

1. Какие условия необходимо обеспечить, чтобы работа ваших сотрудников была эффективной?
2. Какие задачи и кому вы делегируете. Объясните свое решение.

Ситуация для анализа:

Вы — руководитель отдела в небольшой торговой компании. В вашем подчинении 6 менеджеров. Каждый из них претендует на лидерство в коллективе, в отделе часто возникают конфликты, в особенности, когда подчиненным приходится работать над совместным проектом. Им трудно договариваться друг с другом и принимать общие решения. Буквально на днях вашему отделу поручили новый ответственный проект, который очень важен для компании. Вы в это время уходите в отпуск, поэтому важно грамотно распределить задачи, мотивировать подчиненных, чтобы проект был выполнен успешно. Ваши задачи следующие.

- обеспечить условия для эффективной работы сотрудников;

- поставить общую цель и настроить на групповую работу;
- мотивировать каждого сотрудника к работе, учитывая его индивидуальные особенности.

Сотрудники:

Иван обладает аналитическим складом ума, у него хорошо развиты организационные навыки. При оформлении документов может допускать ошибки. Жесткий, директивный в общении. Считает, что только он работает в отделе;

Мария — творческий человек, фонтанирует новыми идеями, но может допускать ошибки в расчетах и при работе с числами. Эмоциональна, любые претензии по работе воспринимает на личный счет. Считает себя самым эффективным сотрудником в отделе;

Олег обладает среднеразвитыми профессиональными навыками, но эффективно проводит презентации. Любит быть в центре внимания, периодически критикует коллег за их ошибки и является инициатором многих конфликтов. Считает, что без него провалились бы многие проекты отдела;

Ольга аккуратна при работе с документами, редко допускает ошибки при расчетах, обладает аналитическим складом ума, хорошо развиты организационные навыки. Обидчива, все замечания принимает в штыки. Уверена, что ее недооценивают как сотрудника;

Михаил — творческий человек, с легкостью придумывает новые идеи, но может не доводить их до конца. Ошибается при работе с числами и в расчетах. Вспыльчив, может затевать интриги в отделе. Считает, что успех большинства проектов — его личная заслуга;

Игорь может легко убедить собеседника, эффективно проводит презентации. Любит быть в центре внимания, ему явно «недостает сцены». Часто выступает инициатором конфликтов. Считает, что он — самый эффективный сотрудник в отделе.

Задачи проекта:

- 1) постановка задач, организация работы, координирование деятельности сотрудников (на время вашего отсутствия) (1 сотрудник);
- 2) подготовка презентации к переговорам с клиентом (1 сотрудник);
- 3) проведение переговоров с клиентом (1 сотрудник);
- 4) анализ и статистика продаж (1 сотрудник);
- 5) урегулирование возможных спорных моментов договорных обязательств (1 сотрудник);
- 6) организация и проведение специальных акций (2 сотрудника);
- 7) координация взаимодействия с подразделениями (1 сотрудник);
- 8) регулирование претензий клиентов (2 сотрудника);
- 9) принятие решений о закупке продукции (1 сотрудник);
- 10) проведение переговоров с клиентом по новому ассортименту (2 сотрудника);
- 11) анализ новинок компании (1 сотрудник);
- 12) анализ остатков товара на складе, еженедельных, ежедневных отчетов (1 сотрудник);
- 13) контроль отгрузок в магазины клиента (2 сотрудника);
- 14) отслеживание платежей клиента (1 сотрудник).

Кейс №8

Вопросы:

1. Проанализируйте условия, в которых происходит ситуация общения.
2. Оцените возможность установления контакта и дальнейшего развития отношений между выступающим и аудиторией. Достигли ли своих целей организаторы встречи?
3. Какие условия организации пространства и времени должны были учесть организаторы встречи, чтобы она прошла эффективно.
4. Оцените качество и содержание речи говорящего по критериям ценности информационного сообщения.
5. Придерживался выступающий рекомендуемой структуры публичного выступления?
6. Можно ли назвать речь выступающего аргументирующей?
7. Какие техники и приемы совершенствования речи вы могли бы рекомендовать выступающему?

Ангелина получила предложение посетить информационную встречу с представителями компании, желающей взять ее дом на обслуживание.

В рекламных буклетах компания позиционировала себя как компанию, в первую очередь думающую о своих клиентах.

Ангелина пришла на встречу после работы. Встреча проходила в полутемном, сыром зале ближайшего дома культуры. В зале скопилось большое количество людей (дом Ангелины был многоквартирным). Многие стояли, хотя свободные места были. Ангелина подумала, что на такие кресла она бы и сама не села.

Выступающий говорил долго. Его речь была импульсивной, а содержание угадывалось с трудом, так как микрофон все время отключался, а допотопные колонки хрипели. Ангелине едва удалось уловить, о чем что выступающий говорил.

Дали возможность задать вопросы.

Выступающий отвечал туманно, снова переходя к достижениям компании.

Чем закончилось собрание Ангелине узнать не удалось, она ушла через час после начала.

#### Кейс №9

Ситуация для анализа:

Вы устроились на новую работу. На этапе испытательного срока наставник из числа сотрудников знакомит вас с кодексом корпоративной культуры компании. Данный документ определяет порядок взаимоотношений между сотрудниками, требования к элементам одежды, нормы поведения сотрудника компании и пр. Читая документ, вы понимаете, что некоторые требования противоречат вашим личным убеждениям и требованиям. Как вы поступите в данной ситуации?

#### Кейс №10

Елена (не имевшая управленческого опыта и какой-либо серьезной теоретической подготовки) была не так давно назначена руководителем. Сейчас она ищет дополнительные возможности для нематериальной мотивации своих сотрудников. После долгих размышлений она решает внедрить в жизнь несколько идей:

- дать возможность сотрудникам, обладающим достаточной квалификацией, самостоятельно выполнять свои задачи, контролируя только результат;
- на ежемесячном совещании подразделения дать возможность каждому сотруднику выступить со своей идеей или инициативой;
- если позволит ситуация, дать сотрудникам возможность выбирать из нескольких задач или проектов тот, который им больше нравится;

- при постановке задач подчеркивать, что сотруднику она доверяет и тот может сам решить, как именно ему выполнять работу.

Эти идеи Елена воплощает в жизнь, однако через пару месяцев замечает, что все идет не так, как ей мечталось:

- большая часть сотрудников постоянно переспрашивают ее о том, как все-таки выполнять задачи, хотя их профессионализма вполне достаточно для самостоятельного принятия решений;
- только некоторые высказывают свои идеи на совещании, но при возникновении вопросов со стороны Елены люди нередко легко отказываются от своих идей;
- когда Елена предлагает выбрать проектов или задачу, с которой человек будет работать, многие просят ее посоветовать, что у них лучше получится.

Вопросы:

1. В чем причина такого поведения людей и в чем ошибка Елены?
2. Какие действия для повышения личной эффективности вы могли бы посоветовать предпринять Елене?
3. Как можно мотивировать сотрудников компании заниматься самообразованием?
4. Какие навыки вы посоветовали бы развивать сотрудникам данной компании?

Кейс №11

Разные вопросы преследуют разные цели. Но чаще всего работодатели спрашивают вполне ожидаемые вещи, связанные с личностью кандидата, его профессиональным уровнем, карьерными амбициями, пониманием рабочей миссии, соответствием позиции. Попробуйте ответить на несколько стандартных вопросов, которые вам возможно могут задать при собеседовании. постарайтесь произвести благоприятное впечатление.

1. Расскажите о себе.
2. Назовите ваши сильные стороны
3. Назовите ваши слабые стороны.
4. Почему вы хотите работать именно у нас?
5. Почему вы ушли с предыдущего места работы?
6. Расскажите про ваши достижения на предыдущем месте.
7. Расскажите о вашем самом большом провале.
8. Почему мы должны взять на эту работу именно вас? Чем вы отличаетесь от других кандидатов?
9. Почему вы выбрали эту специальность/университет?
10. Как вы проводите свободное время?
11. Есть ли у вас вредные привычки?

Кейс №12

В участвуете во внутреннем проекте компании, целью которого является развитие «мягких» навыков сотрудников. Вам предстоит:

1. Определить перечень необходимых коммуникативных умений сотрудников с учетом современного социального и профессионального контекста (необходимо обосновать).
2. Определить какие изменения необходимо произвести в физической среде компании для успешной коммуникации сотрудников (необходимо обосновать).

## Ключи к оценочным материалам

### 5.1 Вопросы для собеседования (устного опроса):

1. Общение формирует психику, ее развитие, дает возможность приобрести высшие познавательные способности и качества, становление культурного поведения.
2. Доброжелательность, открытость, общительность, искренность, эмпатия, толерантность.
3. учебная деятельность, процесс обучения, интерактивное обучение, профессионально–речевая подготовленность.
4. Социальная потребность в общении в разные возрастные периоды, Общение как ведущий фактор на протяжении всей жизни человека – от младенчества до старости, мотивы потребности в общении. Половой фактор ( биологический пол), гендерный фактор ( социальный пол) в общении.
5. Потребность в обмене информацией. Вербальное и невербальное общение, по контакту с собеседником, по времени контакта, по форме, по количеству участников. Функции: прагматическая, подтверждающая, формирующая, организация и поддержание межличностных отношений, внутриличностная.
6. Главный критерий - удовлетворение количества потребностей в общении: в стимуляции, событиях, в узнавании, в достижениях и признании, в структурировании времени.
7. У каждого человека есть избирательная потребность в общении, избирательность вызвана критериями удовлетворенности, определение своего места в социуме и личностного развития.
8. Личные, деловые, дружеские, семейные, приятельские, товарищеские.
9. Кто? (передает сообщение)- коммуникатор  
Что? (передается)- сообщение  
Как? (осуществляется передача) – канал  
Кому? ( направлено сообщение) – аудитории  
С каким эффектом? (эффективность сообщения) – эффективность.
10. внимание, слушание, запоминание, анализ информации, реагирование.
11. обратная связь - сообщения, которые посылает человек в ответ на сообщения другого. Пример - уточнение информации с целью получения дополнительных сведений
12. прямой канал, косвенный канал.
13. коммуникативный барьер – психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению, барьеры прнимания, социально-культурные барьеры, барьеры отношений.
14. На основе социального восприятия человека человеком формируется представление о намерениях, мыслях, способностях, эмоциях, установках партнера по общению и определяется собственное поведение.
15. наблюдение, атрибуция, интеграция, подтверждение, рефлексия, идентификация - виды социального восприятия.
16. Способы, посредством которых люди интерпретируют действия, понимают и оценивают другого человека.
17. Попадание под влияние того, что наиболее очевидно, попадание под влияние первого впечатления, стереотипизация, склонность обвинять не ситуацию, а людей, склонность придавать негативным чертам больше значения, чем негативным.
18. аттракция – особая форма познания другого человека, основанная на

формировании к нему устойчивого позитивного чувства. Формируется благодаря привязанности к человеку, на фоне дружеского или интимно-личностного чувства.

19. этапы восприятия и условия восприятия, эмоциональность выступления, самопрезентация.

20. на приемы общения, позволяющие сформировать положительное первое впечатление оказывают факторы – фактор превосходства, фактор привлекательности, фактор отношения к наблюдателю.

21. дистанция и позиция, время, место, ситуация, стиль и тон общения - условия эффективного обмена информацией.

22. взаимосвязь речи и мыслительных процессов - процесс речи предполагает формирование и формулирование мыслей языковыми средствами, а с другой стороны восприятие языковых конструкций и их понимание.

23. Слушание является одним из критериев коммуникабельности человека, это процесс направленного восприятия слуховых и зрительных стимулов и приписывания им значения.

24. Объясните значимость умения понимать невербальные сигналы для достижения целей общения и установления взаимопонимания.

25. Человек, который следует речевому этикету и культуре общения легче знакомиться, налаживать отношения с окружающими, избегать и предотвращать конфликты.

26. язык и речь - средства вербальной коммуникации, жесты, мимика, позы, интонация и тембр голоса, визуальный контакт и межличностное пространство, стиль одежды – невербальные средства.

27. для устной речи, в отличие от письменной, характерны: избыточность (наличие повторов, уточнений, пояснений), использование невербальных средств общения, экономия речевых высказываний, эллипсисы. Вербальная активность, разорванность, специфический этикет общения, возможная анонимность - коммуникации в сети Интернет.

28. осознание и смена стиля приписывания, умение слушать, эффективное и неэффективное слушание, рефлексивное и нерефлексивное слушание - техники речевого общения.

29. лингвистический прием, прием противопоставления, хиазм, анафора, анадиплосис- примеры риторических приемов, повышающих эффективность общения.

30. пауза, уточнение, пересказ, повтор, парафраз, резюме, отражение своих чувств и чувств собеседника - приемы активного слушания.

31. экстралингвистика, паралингвистика, оптико-кинестические техники невербального общения.

32. владение языковой нормой устного и письменного языка, а также умение использовать выразительные языковые средства в разных условиях общения-речевая культура, система устойчивых формул общения, правила и принципы эффективного общения - речевой этикет.

33. филологическая дисциплина, изучающая искусство речи, правила построения художественной речи, ораторское искусство, мировоззрение и красноречие - это риторика.

34. значимость владения ораторскими навыками для достижения целей общения - это изложение оратором его позиции перед оппонентом или аудиторией, защита своей точки зрения.

35. социальное взаимодействие людей в общении, в группе, в обществе – это



интеракция.

36. умение сказать то, что вы думаете или чувствуете относительно какого-либо вопроса, не расстраивая при этом собеседника - это ассертивное общение.

37. защита собственной точки зрения, своих прав, выражение своих мыслей, прямо, честно и открыто средствами уважающими права других - особенности ассертивного общения.

38. организационная структура, культура, характер групповых норм, управленческая и профессиональная деятельность, расширение возможностей для активной гражданской жизни - факторы, влияющие на эффективность взаимодействия.

39. гипотеза контакта (Г.Оппорт), условия изменения стереотипов, декатегоризация (идентичность – личная и социальная), преодоление предубеждений - условия эффективного межличностного и группового взаимодействия.

40. ожидаемое поведение человека, обязывающее его вести себя определенным образом - социальная роль, это место, которое занимает индивид в социальной системе и которое характеризуется определенным набором прав и обязанностей – это социальный статус.

41. публичные выступления. служебные совещания, групповое обсуждение проблемы («Круглый стол»), групповое принятие решений, брифинги, конференции, семинары – все эти формы отличаются различной степенью ассиметрии.

42. пауза, экспресс-диагностика аудитории, контакт глаз, подготовка текста выступления, использование технических средств -приемы эффективного взаимодействия с аудиторией в условиях публичного выступления.

43. формальное общение – это регламентируемое межличностное общение, где вместо знания личности обходятся знанием его социальной роли, неформальное общение – межличностное общение. характеризующееся субъект-субъектным воздействием индивидов и проходящее в форме диалога и в неофициальной обстановке.

44. создание позитивного настроения, располагающее приветствие, обращение по имени и ориентация на собеседника, представление себя, начало разговора с интересной темой, планирование разговора вместе с собеседником, сокращение дистанции с собеседником - техники и приемы установления психологического контакта. Все эти приемы и техники способствуют тактичному установлению контакта.

45. доверительное общение заключается в управляемом изменении отношения партнера к себе и к теме беседы

46. унижение человеческого достоинства, оскорбление, недоброжелательное отношение, предвзятое отношение, предвзятая мимика.

47. Конфликт интересов, обман коллег и бизнес-партнеров, нечестное использование имущества компаний и служебной информации

48. Эмоции - это психический процесс, отображающий реакции человека и животных на воздействия внутренних и внешних раздражителей, имеющих ярко выраженную субъективную окраску.

Чувства – высшие, культурно обусловленные эмоции человека, отличающиеся относительной устойчивостью, обобщенностью, соответствием потребностям и (в особенности) ценностям, сформировавшимся в ходе развития человека как личности.

Эмпатия — постижение эмоционального состояния, проникновение, вчувствование в переживания другого человека.

Аффект— это кратковременное состояние, характеризующееся сильным доминирующим эмоциональным переживанием, которое в значительной степени снижает возможность человека осознавать/контролировать свое поведение.

Экспрессивные отношения - социальные отношения, возникающие, когда человек

принимает эмоциональное участие в проблемах других людей, и берет на себя обязательства по отношению к ним.

Экспрессивное действие - действие, выражающее внутреннее состояние деятеля.

Эмоциональное утомление - снижение эмоциональных реакций под воздействием сверхсильных или монотонных раздражителей.

49. самоконтроль, самовнушение, спорт или сон (активная и пассивная разрядка), слезы, переключение или отключение внимания, рационализация, анализ ситуации, аутотренировка, изменение отношения, медитация, релаксация и другое. И даже молитвы с позиции психологии.

50. конфликтогены - слова, действия (или бездействия), способствующие возникновению и развитию конфликта, то есть - приводящие к конфликту непосредственно.

инцидент – это практические (конфликтные) действия участников конфликтной ситуации, которые характеризуются бескомпромиссностью поступков и направлены на обязательное овладение объектом обостренного встречного интереса..

конфликтная ситуация - это противоречивые позиции сторон по какому-либо поводу, противоположные цели и средства их достижения, либо несовпадение интересов, желаний оппонентов.

конфликт – это резкое обострение противоречий и столкновение двух или более участников в процессе решения проблемы, имеющей деловую или личную значимость для каждой из сторон.

Конфронтация - это элемент конфликта, в котором стороны противостоят друг другу, непосредственно вовлекая друг друга в ходе спора между ними.

Объект конфликта – это предмет, явление, событие, проблема, цель, действия, вызывающие к жизни конфликтную ситуацию и конфликт.

Предметом конфликта называют то, что становится объектом противоречащих друг другу или разнонаправленных интересов сторон.

Диагностика конфликта - знание основных параметров конфликтного взаимодействия (состава участников, объекта разногласий, характера и степени остроты противоречий, «сценария» развития взаимодействия) с целью управленческого влияния на противостоящие стороны.

Пространственные границы конфликта определяются территорией, на которой происходит конфликт.

51. причины напрямую связаны с личностными качествами как самого руководителя, так и его подчиненных. Три группы: нарушения служебной этики, нарушения трудового законодательства и несправедливая оценка профессионального потенциала подчиненных и результатов их труда..

52. составление программы, определение конкретного объекта изучения, разработка методики анализа конкретного вида конфликта, пробное изучение конфликтов, сбор первичной конфликтологической информации, качественная и количественная обработка данных, анализ и объяснение полученных результатов, обоснование и формулировка выводов и практических рекомендаций.

53. Динамика конфликта представляет собой ход развития, его изменение под воздействием внутренних механизмов конфликта, а также внешних факторов и условий.

Завершение конфликта – это деятельность конфликтующих субъектов, направленная на разрешение проблемы, приведшей к конфликту.

Компромисс — это решение конфликта по взаимному добровольному соглашению с обоюдным отказом от части предъявленных требований.

консенсус — способ разрешения конфликтов при принятии решений, если отсутствуют принципиальные возражения у большинства заинтересованных лиц; принятие решения на основе общего согласия без проведения голосования, если против него никто не выступает, либо при исключении мнения немногих несогласных участников.

приспособление (в ущерб своих интересов)

сотрудничество (поиск общего решения)

Соперничество заключается в навязывании другой стороне выгодного для себя решения.

Избегание - это поведение в конфликтной ситуации, которое выражается самоустранением, игнорированием или фактическим отрицанием конфликта.

Медиатор – это профессиональный посредник, выступающий третьей стороной при разрешении спора и помогающий оппонентам достигнуть соглашения.

54. пять основных стратегий поведения в конфликтов:

приспособление (в ущерб своих интересов)

компромисс (взаимные уступки сторон)

сотрудничество (поиск общего решения)

конкуренция (соперничество сторон)

игнорирование (избегание решения конфликта).

55. 1. Помните, что в конфликте у человека доминирует не разум, а эмоции, что ведет к аффекту, когда сознание просто отключается, и человек не отвечает за свои слова и поступки, за которые впоследствии бывает обидно и неудобно.

2. Стремитесь к уважительной манере разговора.

3. Стремитесь вести обсуждение не по поводу занимаемых сторонами позиций, а по существу проблемы, основываясь на объективных критериях.

4. Придерживайтесь многоальтернативного подхода и, настаивая на своем предложении, не отвергайте предложение партнера, задав себе вопрос: «Разве я никогда не ошибаюсь?»

5. Осознайте значимость разрешения конфликта для себя, задав вопрос: «Что будет, если выход не будет найден?». Это позволит перенести центр тяжести с отношений на проблему.

6. Если вы и ваш собеседник раздражены и агрессивны, то необходимо снизить внутреннее напряжение, «выпустить пар».

7. Ориентируйтесь на положительное, лучшее в человеке. Тогда вы обязываете и его быть лучше.

8. Предложите собеседнику встать на ваше место и спросите: «Если бы вы были на моем месте, то чтобы вы сделали?».

9. Не преувеличивайте свои заслуги и не демонстрируйте знаки превосходства. Не обвиняйте и не приписывайте только партнеру ответственность за возникшую ситуацию.

56. Влияние – это «любое поведение одного индивида, которое вносит изменения в поведение, отношения, ощущения и т.п. другого индивида».

Внушение, или суггестия, - метод воздействия на психику человека, связанный с существенным снижением ее критичности к информации, поступающей отсутствием стремления проверить ее достоверность, неограниченным доверием к ее источникам.

Психологические средства влияния – это нематериальные, внутренние средства: знаки, символы, сигналы, – воздействующие на индивидуальное сознание или поведение и вызывающие психологический эффект изменения. К средствам влияния относятся вербальные, паралингвистические и невербальные.

В психологии и социологии выделяют разные методы влияния на человека. Главными среди них являются убеждение, заражение, подражание и внушение. Противостоять им помогают такие техники, как творчество, контраргументация, конструктивная критика, конфронтация, отказ, уклонение и т. д.

57. Участники общения выбирают и используют различные способы, средства, формы, методы, приемы, правила, нормы, которые в своей совокупности составляют так называемую «техническую сторону общения». ... Нравственные проблемы «техники общения» наиболее наглядно и емко можно проследить на анализе этикетного общения. В каких случаях влияние использовать этично? Используя разнообразные методы и техники, люди могут добиться значительных результатов в своих стремлениях и достичь успеха в различных сферах своей деятельности.

58. Манипуляция — это психологическое воздействие, направленное на неявное побуждение другого к совершению определенных манипулятором действий. Манипуляция — это искусное побуждение другого к достижению (преследованию) косвенно вложенной манипулятором цели.

59. Межкультурная коммуникация основывается на процессе символического взаимодействия между индивидуумами и группами, культурные различия которых можно распознать. Восприятие и отношение к этим различиям влияют на вид, форму и результат контакта. Каждый участник культурного контакта располагает своей собственной системой правил, функционирующих таким образом, чтобы отосланные и полученные послания могли быть закодированы и декодированы.

60. коммуникативные способности являются профессионально важными компонентами профессиональной деятельности.

61. Личная эффективность — это способность использовать внутренние и внешние ресурсы для достижения целей.

62. Повысить профессиональную эффективность можно в три шага:  
1. Планирование. Один из самых простых способов — вести ежедневные списки задач.  
2. Регулярный аудит энергии. Для этой практики понадобится блокнот, ручка и 15 минут. Достаточно выписать все дела и распределить их по двум столбикам. В первом оставить те, что приносят энергию, например тренировки, творчество в работе и жизни, уроки английского. А во втором те, что отнимают силы, — скроллинг ленты в соцсетях, составление отчетов, планёрки. Возможно, придется отказаться от дел, которые не приносят энергии, или хотя бы попытаться их сократить. Аудит энергии полезно делать несколько раз в год, так как иногда даже любимые занятия перестают приносить удовольствие.

3. Отдых. Речь не только об одном-двух отпусках в год, когда ещё нужно постараться переключиться с рабочего режима и начать отдыхать.

63. основные жанры публичных выступлений-доклад, речь, беседа, лекция, репортаж

64. Разминка для артикуляционного аппарата, произнесение фраз с искусственно усложненной артикуляцией, произнесение, чтение вслух, исключение слов-паразитов, пополнение словарного запаса, тренировка диафрагмы.

65. На эффективность влияют условия деятельности групп, определяемые организацией. Например, стратегия развития организации определяет стратегию функционирования групп, входящих в ее состав. Если предполагается реорганизация производства, то в подразделениях, которых она будет касаться, увеличивается беспокойство сотрудников, создаются потенциальные причины для конфликтов..

66. Делегирование — это передача каких-либо задач или полномочий от руководителя к подчинённому. От обычного распределения задач это отличается тем,

что руководитель передаёт часть своих обязанностей, чтобы сфокусироваться на чём-то более сложном и важном..

67. Этапы процесса делегирования:

Необходимо поставить индивидуальное задание через алгоритм действий работника;

Выделить ресурсы на выполнение поручения;

Контролировать процесс работы;

Принять конечный результат.

68. стресс — это неспецифическая реакция организма на любое требование извне, врожденный защитный механизм, который давал и дает возможность человеку выжить в неблагоприятных условиях среды, воздействие которых несет угрозу гибели организма. По своей природе стрессовая реакция является психофизиологической.

69. Социальная перцепция – это образное восприятие человеком себя, других людей и социальных явлений окружающего мира. Образ существует на уровне чувств (ощущения, восприятия, представления) и на уровне мышления (понятия, суждения, умозаключения).

70. Каузальная атрибуция – процесс приписывания другому человеку причин его поведения в том случае, когда информация об этих причинах отсутствует.

71. Самопрезентация — процесс представления человеком собственного образа в социальном мире, характеризующийся намеренностью и направленностью на создание у окружающих.

72. Самопрезентация - это целенаправленный процесс воздействия на восприятие собеседником идеального образа оратора. Она открывает широкие варианты выбора актов самовыражения и самоутверждения. Современные психологические представления о феномене самопрезентации личности представлен в направлениях: символического интеракционизма, или социальной драматургии (самопрезентация как продукт рефлексии знаний других о себе, как проекция социума на индивида)

73. Выделяют четыре стратегии самопрезентации личности (стратегия уклонения, стратегия аттрактивного поведения, стратегия самовозвышения и стратегия самопринижения). Основной критерий — стремление получить социальное одобрение или избежать значимых потерь в социальном одобрении.

74. Стрессоустойчивость — это способность человека успешно справляться с изменениями внешней среды..

75. Основной целью является научиться сознательно создавать в себе оптимальную «внутреннюю атмосферу». Использование образов. Тем, кто обладает склонностью к артистичности мышления, хорошо помогает приём, основанный на игре. Например, выполняя какую-то тяжёлую и напряжённую работу, можно представить себя в образе кино- или литературного героя. Умение достаточно ярко воссоздать в мыслях образ для подражания, «войти в роль» помогает со временем обрести и собственный стиль поведения

76. Персональная зона — пространство, в котором проходит беседа. Персональная дистанция характерна для различных форм делового общения и предполагает визуальный контакт между партнерами. Социальная зона обычно наблюдается в кабинетах, холлах и других служебных помещениях, где собираются люди не очень хорошо или вовсе не знакомые друг с другом. Расстояние 120—400 см принято при ведении дискуссии, семинара, пресс-конференции. Публичная зона подразумевает общение с большой толпой людей — в лекционной аудитории, на митинге. Коммуникационный тайм-менеджмент.

77. В структуре публичного выступления принято выделять три основных части: Вступление (введение)

Главная (основная часть) выступления, представляющая собой изложение основного

материала по теме

Заключение (выводы)

78. Основными требованиями к качеству речи являются: точность, логичность, ясность и доступность, выразительность, разнообразие, эстетичность, уместность.

79. Тезис – основное положение, которое доказывается, поэтому в аргументирующей речи предъявляются повышенные требования к его формулировке и доказательству. Он представляет собой доказуемое логически непротиворечивое спорное утверждение, одно и то же в ходе всего доказательства. Для доказательства используют аргументы – мысли, суждения, приводимые для подтверждения другого тезиса.

80. В качестве основных свойств, характеризующих ценность информации для обеспечиваемой деятельности, рассматриваются: достоверность, полнота, конфиденциальность, скрытность, своевременность, адекватность, релевантность, толерантность, понятность, разборчивость.

81. Методические приемы совершенствования речи делятся на три основные группы: словесные, наглядные и игровые. Для совершенствования речи существуют техники, которые определяют упражнения на постановку правильного дыхания, голоса, на отработку дикции.

## 5.2 Примеры письменных заданий

Письменное задание №1

Вопросы:

1. Рекомендуется дать понять собеседнику, что вы готовились к встрече с ним – подобрали бумаги, подготовки кресла для беседы и т.п. Не рекомендуется вступать в разговор на деловую тему в коридоре учреждения, во время перекура, в буфете, в обеденный перерыв. Дайте
2. ваши предложения по повестке дня (какие вопросы и в какой последовательности вы намерены обсуждать)

Разъяснение:

Личная зона – от 0,5 до 1,5 метра. Это зона межличностных отношений. Оптимальна для доверительного общения (сочетание эффективности речевого воздействия и автономности собеседников). 4. Интимная зона – от телесного контакта до 0,5 метра. В этой зоне общаются люди, испытывающие доверие и интерес друг к другу. ... Для установления и поддержания психологического контакта. с конкретным человеком нужно определить направленность и содержание его преобладающих потребностей. ... Противоположный вариант: пассивное поведение – подчинение силе. 4. Потребность достижения – желание преодолеть, опередить, сделать что-либо лучше других.

Ситуация 1 фрустрация

Ситуация 2 эмоциональный отклик

Ситуация 3 эмоциональный тон.

Ситуация 4 страх  
Ситуация 5 эмоциональный тон,  
Ситуация 6 фрустрация

### Письменное задание №2

Вопросы: просмотр фрагмент фильма «Москва слезам не верит» №1

5. Оцените эффективность поведения собеседников для установления доверительных отношений в одной из ситуаций, предложенной ниже. Напишите краткий анализ по следующей схеме:
- кто является участником ситуации? Круг людей разных социальных статусов и ролей
  - каковы цели общения участников? знакомство
  - применяют ли участники ситуаций известные вам техники и приемы для достижения своих целей? импровизация
  - удастся ли участникам ситуаций установить доверительные отношения? Почему? Не удастся, так как все представленные люди разных типов темперамента, характера, возрастной категории, социального статуса и имеют разные цели общения
6. Какие техники и приемы установления контакта будут эффективны в анализируемой вами ситуации? снятие и снижение неопределенности, которая по мере его развития снижается и характер контакта может существенно изменяться. (Замечено, что темп речи на первых минутах контакта существенно ниже, чем впоследствии. Меняется вербальное поведение). Очень важное значение для развития первичного или, завязывания знакомства с человеком имеют место установления контакта и время, в которое это происходит. Если место контакта является вполне приемлемым для завязывания знакомства - в данном случае это квартира, то эта задача может быть успешно решена.
7. Какие техники и приемы активного слушания будут уместны в анализируемой вами ситуации? Активное и пассивное слушание
8. Проанализируйте ситуации 8-12 (одну на выбор). Каковы цели выступающих? Достигнуты ли они? Какие техники и приемы установления доверительных отношений с аудиторией при публичном выступлении используют участники ситуации для достижения целей? Какие техники и приемы вы бы рекомендовали применить в этой ситуации?

### Письменное задание №3.

Разъяснение:

Эмоциональные состояния – состояния, которые возникают вследствие переживания человеком его отношения к окружающему миру и самому себе. Они характеризуются изменением качественных и количественных параметров ответов на сигналы внешней среды.

Основные эмоциональные состояния, выделяемые в психологии:

Радость (удовлетворение, веселье)  
Грусть (апатия, печаль, депрессия)  
Страх (тревога, испуг)  
Гнев (агрессия, озлобление)  
Удивление (любопытство)  
Отвращение (презрение, брезгливость)

Причины возникновения стресса.

Наиболее распространенными причинами возникновения стрессового состояния являются:

Нервное напряжение;  
Монотонность, однообразная обстановка;  
Плохая экология, неправильное питание, недостаток в организме жизненно необходимых веществ;  
Климатический фактор;  
Психологический фактор (внутренние переживания и конфликты).

Дистресс («стресс кролика») – это состояние, при котором нарушается равновесие между требованиями среды и недостаточными ресурсами индивида.

Эмоциональная саморегуляция — способность эмоционально реагировать на жизненные события социально приемлемым образом, сохраняя достаточную гибкость.

Для быстрого переключения с одного эмоционального или психического состояния на другое можно использовать множество методов: самоконтроль, самовнушение, спорт или сон (активная и пассивная разрядка), слезы, переключение или отключение внимания, рационализация, анализ ситуации, аутотренировка, изменение отношения, медитация, релаксация и другое. И даже молитвы с позиции психологии – метод саморегуляции.

Способы выработки стрессоустойчивости:

повышение самооценки;  
правильный режим дня, чередование отдыха и физических нагрузок; посещение занятий, которые помогают отвлечься; новая среда общения; расслабление и техники релаксации.

Ответ на вариант б.

6. Определите эмоциональное состояние участников в представленных ситуациях общения (в одном из вариантов). В каком из двух примеров определить эмоциональное состояние было легче. Почему?

Ответ: озлобление.

Ответ: стресс

В примере фрагмента «Соперницы», так как эмоциональное состояние героини было ярко выражено ее эмоциональным состоянием-отчаяние, досада, слезы, стресс.

7. Можно ли считать описываемую ситуацию причиной стресса?

Ответ, да однозначно

8. Какие факторы могут спровоцировать дистресс у участников ситуации?

Ответ: если не изменятся обстоятельства



9. Необходимы ли в данной ситуации эмоциональная саморегуляция? Дайте рекомендации участникам анализируемой ситуации, какие приемы и техники эмоциональной саморегуляции они могут применить?

Ответ: самоконтроль, самовнушение, переключение на другое эмоциональное состояние.

10. Какие методы повышения стрессоустойчивости вы могли рекомендовать?

Ответ: новая среда общения; расслабление и техники релаксации

#### Письменное задание №4

Разъяснение:

Конфликтная ситуация характеризуется наличием противоречия в интересах и потребностях сторон, которое, однако, может долго не осознаваться. Она отражает всю совокупность причин и условий, предшествующих конфликту и вызывающих его.

На конфликтную ситуацию обычно влияют: объект конфликта, его субъекты (стороны), позиции (мотивировка) сторон, образ ситуации, представленной в сознании каждой из сторон.

Инцидент— случай, недоразумение, происшествие (обычно неприятное), столкновение.

Конфликтогены - слова, действия (или бездействие), могущие привести к конфликту.

Природу и коварность конфликтогенов можно объяснить так. Мы гораздо более чувствительны к словам других, нежели к тому, что говорим сами. Большинство конфликтогенов можно отнести к одному из трех типов:

- 1) стремление к превосходству,
- 2) появление агрессивности,
- 3) проявление эгоизма,
- 4) стечение обстоятельств.

Предмет конфликта — это объективно существующая или воображаемая проблема, лежащая в основе конфликта. Это то противоречие, из-за которого и ради разрешения которого стороны вступают в противоборство.

Объект конфликта — это причина, повод к конфликту. Объектом конфликта может быть: материальные ресурсы, социальная власть или духовная (идея, норма, принцип) ценность, к обладанию или пользованию которой стремятся оба оппонента.

Существует пять основных стратегий поведения в конфликтов:

- приспособление (в ущерб своих интересов)
- компромисс (взаимные уступки сторон)
- сотрудничество (поиск общего решения)
- конкуренция (соперничество сторон)
- игнорирование (избегание решения конфликта)

#### Письменное задание №5

Разъяснение: Техники влияния Директивные техники манипулирования

К ним относятся прямые команды и инструкции. Человек прямым текстом говорит собеседнику, что тот должен сделать.

Директивные техники особенно эффективны в тех случаях, когда один человек обладает какой-либо властью, а другой зависит от первого или побаивается его. Но в деловых переговорах или продажах такие техники влияния не всегда эффективны. Сознание человека часто сопротивляется прямым командам, возникает вопрос: “С чего бы я должен это делать?” Поэтому существует еще одна группа техник влияния.

Косвенные (скрытые) техники манипулирования. Слова-связки. Техника трех «Да».

Виды психологического противостояния влиянию

1. Контраргументация – сознательный аргументированный ответ на попытку убеждения, опровергающий или оспаривающий доводы инициатора воздействия.

2. Конструктивная критика – подкрепленное фактами обсуждение целей, средств или действий инициатора воздействия и обоснование их несоответствия целям, условиям и требованиям адресата.

3. Энергетическая мобилизация – сопротивление попыткам адресата внушить или передать ему определенное состояние, отношение, намерение или способ действий.

4. Творчество – создание нового, пренебрегающее влиянием образца, примера или моды либо преодолевающее его.

5. Уклонение – стремление избегать любых форм взаимодействия с инициатором воздействия, в том числе случайных личных встреч и столкновений.

6. Психологическая самооборона – применение речевых формул и интонационных средств, позволяющих сохранить присутствие духа и выиграть время для обдумывания дальнейших шагов в ситуации деструктивной критики, манипуляции или принуждения.

7. Игнорирование – действия, свидетельствующие о том, что адресат умышленно не замечает либо не принимает во внимание слов, действий или выраженных адресатом чувств.

8. Конфронтация – открытое и последовательное противопоставление адресатом своей позиции и своих требований инициатору воздействия. Это позиционная война, которая будет эффективной, только если реализована каждая из необходимых ее фаз: 1) это Я-послания о чувствах, которые вызывает поведение инициатора воздействием; 2) усиление Я-послания; 3) выражение пожелания или просьбы; 4) назначение санкций; 5) реализация санкций. Переход к каждой следующей фазе необходим, если инициатор повторяет свои попытки психологического влияния.

9. Отказ – выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия.

Умение распознавать манипуляцию. Осознавать, что сейчас в ваш адрес идет манипулятивное воздействие. Вот признаки, указывающие на манипуляцию: - Вы испытываете сильные эмоции. - Во время и после контакта с этим человеком вы чувствуете себя плохим, виноватым, должным, хотя нет объективных предпосылок для этого.

Письменное задание №6

Анализ информационных источников по проблеме эмоционального интеллекта показывает, что эта проблема очень значима на современном этапе развития общества. Актуальность объясняется потребностью в строго научном изучении факторов, влияющих на переговоры, в управлении этими факторами и на этой основе в достаточно надежном предсказании результатов переговорного процесса. Важную роль здесь играет появление психологических концепций, обладающих понятийным аппаратом для объяснения процессов, которые протекают в ситуациях общения такого рода [Бороздина, 2023].

В то же время в науке, все чаще и громче обсуждается проблематика называемого эмоционального интеллекта. Среди его содержательных характеристик мы легко обнаруживаем такие, которые очевидным образом могут оказывать влияние на переговорный процесс: способность воспринимать и вызывать эмоции у другого человека; повышение качества мышления с помощью эмоций; рефлексивная регуляция эмоций и т.п.

Эмоциональный интеллект - это понимание и управление своими эмоциями и эмоциями других людей. Выделяют пять областей эмоционального интеллекта.

Знать свои эмоции

Важно распознавать собственные эмоции.

Первая область посвящена самосознанию. Чтобы хорошо разбираться в этой области, вы должны понимать, что вы чувствуете в разные моменты времени и в разных ситуациях, и уметь выражать эти чувства. Вы также должны понимать свои базовые эмоции. Вы должны знать, что вызывает у вас новые эмоции, а также психические и физические признаки, указывающие на изменения в ваших эмоциях.

Управление эмоциями.

Вторая область посвящена саморегулированию. Чтобы хорошо разбираться в этой области, вы должны уметь регулировать свое поведение. Вы должны уметь делать это независимо от эмоций, которые испытываете.

Частично это можно сделать, создав стратегии, которые помогут вам вернуться к исходному эмоциональному состоянию в случае нарушения. Пример такой стратегии - счет до 10. Вы также можете сделать это, повысив свою базовую эмоциональную силу и устойчивость (например, с помощью упражнений или медитации).

Мотивация себя

Третья область эмоционального интеллекта - это управление собственной мотивацией. На самом деле это просто еще одна форма управления своими эмоциями. Мотивация - ключевой фактор успеха на рабочем месте, часто в большей степени, чем основные способности.

Сохранять мотивацию - непростая задача, особенно в трудные времена.

Некоторые вещи, которые вы можете сделать для поддержания своей мотивации, включают преследование своих увлечений, постановку амбициозных, но достижимых целей, празднование своих успехов и стремление принять позитивный взгляд на вещи.

Признание чужих эмоций.

Четвертая область - это ваша способность замечать эмоции, которые испытывают другие. Это можно рассматривать как способность сопереживать другим или «поставить себя на их место».

Вы можете улучшить свои способности в этой области, узнавая людей, понимая, каковы их «нормальные» эмоциональные состояния, размышляя о невербальном общении и не забывая об изменениях в их поведении, которые указывают на изменение эмоций.

#### Работа с отношениями

Пятая область - это способность хорошо взаимодействовать с другими, независимо от вашего эмоционального состояния.

Сочувствуя и понимая эмоции других, можно понять их эмоциональные желания и потребности. Рассмотрение этих желаний и потребностей и их удовлетворение - ключевой аспект поддержания хороших отношений.

Важно распознавать собственные эмоции.

Первая область посвящена самосознанию. Чтобы хорошо разбираться в этой области, вы должны понимать, что вы чувствуете в разные моменты времени и в разных ситуациях, и уметь выражать эти чувства. Вы также должны понимать свои базовые эмоции. Вы должны знать, что вызывает у вас новые эмоции, а также психические и физические признаки, указывающие на изменения в ваших эмоциях.

#### Управление эмоциями.

Вторая область посвящена саморегулированию. Чтобы хорошо разбираться в этой области, вы должны уметь регулировать свое поведение. Вы должны уметь делать это независимо от эмоций, которые испытываете.

Частично это можно сделать, создав стратегии, которые помогут вам вернуться к исходному эмоциональному состоянию в случае нарушения. Пример такой стратегии - счет до 10. Вы также можете сделать это, повысив свою базовую эмоциональную силу и устойчивость (например, с помощью упражнений или медитации).

#### Мотивация себя

Третья область эмоционального интеллекта - это управление собственной мотивацией. На самом деле это просто еще одна форма управления своими эмоциями. Мотивация - ключевой фактор успеха на рабочем месте, часто в большей степени, чем основные способности.

Сохранять мотивацию - непростая задача, особенно в трудные времена.

Некоторые вещи, которые вы можете сделать для поддержания своей мотивации, включают преследование своих увлечений, постановку амбициозных, но достижимых целей, празднование своих успехов и стремление принять позитивный взгляд на вещи.

#### Признание чужих эмоций.

Четвертая область - это ваша способность замечать эмоции, которые испытывают другие. Это можно рассматривать как способность сопереживать другим или «поставить себя на их место».

Вы можете улучшить свои способности в этой области, узнавая людей, понимая, каковы их «нормальные» эмоциональные состояния, размышляя о невербальном общении и не забывая об изменениях в их поведении, которые указывают на изменение эмоций.

#### Работа с отношениями

Пятая область - это способность хорошо взаимодействовать с другими, независимо от вашего эмоционального состояния.

Сочувствуя и понимая эмоции других, можно понять их эмоциональные желания и потребности. Рассмотрение этих желаний и потребностей и их удовлетворение - ключевой аспект поддержания хороших отношений.

#### Письменное задание №7

Подборка творческих заданий на развитие речевой креативности

Задание «Подумай, что может произойти, если.....»

«...дождь будет идти не переставая»

«...люди научатся летать, как птицы»

«...собаки начнут разговаривать человеческим голосом»

«...оживут все сказочные герои»

«...из водопроводного крана польётся апельсиновый сок»

1.

**Задание 1.** «Придумывание рассказов, сказок, историй, содержащих заданный набор слов». Например:

Светофор, мальчик, санки.

**Задание 2.** «На что похожи кляксы? Придумать персонажей по очертаниям и составить короткий рассказ».

Задание «Найди как можно больше признаков для непохожих предметов».

Колодец-паркет

Бревно-коробка

Облако-дверь

Кукла-снег

**Задание 3.** «Определи причину события»:

Утром Дима проснулся раньше обычного.

Собака грозно зарычала.

#### 2. Упражнение «Звукорежиссер»

Оно поможет вам понять, как на самом деле звучит ваш голос и что именно вам хотелось бы в нем изменить. Левую ладонь сложите ракушкой и поднесите к левому уху. Это будет ваш «наушник». Правая же станет «микрофоном» – поднесите ее к губам.

Проверьте звучание: «Раз-раз». И начинайте читать вслух стихи. Лучше взять классику – Пушкина или Есенина. Перечитывайте моменты, которые вам не очень удались, меняйте громкость и интонацию.

#### Делаем голос приятным

Для обретения приятного глубокого звучания нужна тренировка голосовых связок и отработка навыков диафрагмального дыхания. Помочь в этом способны знаменитые упражнения, которые практикуют почти все певцы и актеры:

Дыхание йогов. Станьте ровно, ноги поставьте на ширине плеч, а спину удерживайте прямой. Глубоко вдохните воздух носом, а выдохните ртом с протяжным и громким звуком «Хааа». Тяните гласную, сколько сможете. При вдохе почувствуйте, как грудная

клетка наполняется воздухом, проталкивая диафрагму ниже. Выполняйте упражнение не менее пяти раз, и вскоре почувствуете исчезновение одышки и писклявых нот.

«Бим-бом». Это упражнение заключается в протяжном произнесении слогов. При этом последнюю букву нужно тянуть как можно больше. Подойдут не только «бим» и «бом», но и сочетания гласных с любыми непарными звонкими: «ми», «фе», «му», «нэ» и другие. Выполняете упражнение 5–6 раз подряд, прочувствуйте, как резонирует звук «mmm» в полостях головы.

**Упражнение «Ом».** В главном слове индийских мантр присутствует не только мистика, но и способность сделать голос более глубоким и сильным. Повторяйте его нараспев, постепенно наращивая и снижая громкость, можете использовать мантру «Ом» в записи и повторять за ней. Посвящайте этому пять минут в день, и вскоре вы ощутите, насколько сильнее и увереннее стал ваш голос.

### 3. Упражнение 1. «Приглашение»

Упражнение проводится в парах. Можно рассчитать всех на первых и вторых. Первым дается инструкция: «Вам нужно пригласить члена группы в гости, используя как можно больше доводов». Тот, кого приглашают, реагирует по ситуации, если захочется, соглашается, если нет, то соответственно говорит об этом. Упражнение записывается, затем просматривается. Все подсчитывают, сколько аргументов было использовано, достиг ли цели приглашающий. Если да, то благодаря чему, если нет, то почему.

### Упражнение 2. Отработка по кругу

После введения каждой техники целесообразно делать короткие упражнения для отработки каждой по кругу. Например, для отработки техники «увеличение» любого члена группы просят высказать суждение. Затем это суждение «увеличивают» по кругу. Можно так пройти 1—2 круга, пока не иссякнут идеи. Высказывания могут быть типа: «импортные автомобили лучше отечественных».

### Упражнение 3. «Прием у короля»

Нужно выбрать короля и королеву. Их сажают на трон. У них можно попросить исполнения одного желания. Король с королевой могут между собой обсуждать: исполнить или нет, — то есть нужно как-то аргументировать свое желание. Каждый член группы подходит к королю с королевой и ведет с ними разговор. Идет видеозапись.

Просмотр и обсуждение. Можно попробовать интерпретировать просьбы на экзистенциальном уровне. Можно ограничиться лишь уровнем аргументированности, убедительности просьбы, умением расположить к себе, вызвать желание помочь и т. д.

## Письменное задание №8

Вопросы:

3. Ответ: Эффективность коммуникаций — это степень соотнесения изначально поставленной цели конечному результату акта коммуникации.

В данной ситуации эффективность коммуникации отсутствует.

### 2. Примерная структура плана коммуникаций.

Введение. План коммуникаций проекта является рабочим документом. А значит, в нем должны быть указаны его цели, задачи и содержание — для удобства работы. Естественно, что в плане должно быть указано, кто несет ответственность за поддержание плана в актуальном состоянии.

Методы коммуникации. Опишите все методы коммуникаций, которые будут использованы в проекте. Методы: совещание, отчет, конференц-звонок, летучка, электронная почта и т.д. Если у вас уже существуют корпоративные стандарты управления коммуникациями, используйте их.

Инструменты. В этом разделе опишите инструменты, которые будут использоваться в проекте. Кто-то любит Канбан-доски, а кто-то – табличную форму представления информации. Нужно найти наиболее эффективные инструменты, которые будут удовлетворять всех участников проекта.

Записи/документы. В этом разделе нужно определить, какие записи, имеющие отношение к коммуникациям, будут необходимы и где они будут храниться (например, регистрация внешней корреспонденции)

Отчетность. Опишите все существующие и используемые отчеты, включая их цель, сроки и получателей. Обязательно должен быть описан их формат и представление.

Сроки. В этом разделе нужно указать, когда должны выполняться формальные коммуникации (например, в конце стадии или этапа проекта).

Роли и ответственности. В этом разделе вы расписываете – кто будет отвечать и за какие аспекты коммуникаций, включая любые роли в вашей организации.

Список заинтересованных сторон.

Информация, необходимая для каждой заинтересованной стороны.

## Письменное задание №9

Ответ

2. Личные границы — это сугубо ваше личное пространство, индивидуальная сфера интересов, принципов и убеждений.

Следующее упражнение поможет вам лучше понимать свои границы и признаки личных границ у ваших партнеров по общению.

Вам необходимо подробно ответить на следующие вопросы. Результат работы можно представить в виде графической схемы, инфографики, скетча.

- Что входит в список моих ценностей?

Под жизненными ценностями в психологии понимают внутренние обязательства, правила, стоящие над индивидом. Одновременно это шкала мер и система оценок, с помощью которой человек оценивает свою жизнь, поступки, поведение, ощущения. Для меня это общение, дружба, семья, любовь, профессия

- Что для меня особенно важно?

Семья

- Что не имеет значения?

Карьера

- Какие чувства вызывает у меня общение с окружающими?

позитивные

- Что я готов вложить в отношения с близкими?

сопереживание

- Что я готов вложить в отношения со всеми остальными?

участие

- Что я позволяю делать этим людям?  
Быть справедливыми
- За что я несу ответственность?  
За воспитание
- На что я не в силах повлиять?  
На их самодостаточность
- После выполнения упражнения запишите вывод, что вам удалось узнать?  
Мои личные границы открыты для других людей.

Задание 2. Проанализируйте ситуации (2-3). Письменное ответьте на вопросы в конце ситуаций

Ситуация для анализа	Рекомендации
Ситуация Ольги: В компании, где я работаю, руководство регулярно проводит корпоративные выезды, тимбилдинги и прочее обязательное «братание» сотрудников. Все бы ничего, но часто это происходит в выходные. Отказаться нельзя. Я не хочу тратить на это свой законный отдых, но работой очень дорожу. Как правильно отказаться?	Сказать руководству, что каждый человек имеет право на отдых в законный выходной, предложив перенести данные мероприятия на будние дни
Ситуация Ирины: Моя начальница активно напрашивается ко мне в подруги, после работы предлагает сходить в кафе, доверяет мне перипетии своей личной жизни. Как сказать ей, что я меньше всего на свете хочу с ней дружить, но при этом не поплатиться рабочим местом?	В пространстве трудовой деятельности - ничего личного кроме работы, это нужно сказать с душевной теплотой, тем самым показывая ответственность и преданность начальнице
Ситуация Ивана: Мне предложили руководящую должность в уже сложившемся коллективе. К предыдущей начальнице все относились очень положительно и ценили ее как профессионала и человека. Она курила и не запрещала делать это сотрудникам на рабочем месте. Я планирую наложить запрет на курение в течение рабочего дня. Как пережить прессинг со стороны подчиненных и выстроить с ними отношения?	Сослаться на закон, запрещающий курение в общественных местах, и выделить для этого другое пространство
Ситуация Максима: Я хочу спросить шефа о возможности работать дома. Не будет ли это началом конца моей карьеры? Стоит ли при этом соглашаться на более низкую зарплату?	Дистанционная работа, если на то позволяют условия, сегодня очень актуальна, следовательно - смело обращаться, в случае отказа сделать выводы для себя.
Ситуация Марины: Моя коллега по работе, которая занимает аналогичную позицию, приходит рано и остается допоздна. Но все это потому, что она медленно работает. Я делаю столько же, а трачу в два раза меньше времени. Стоит ли продолжать работать эффективно за более короткий промежуток времени или более «политкорректно» было бы сидеть допоздна, занимаясь имитацией кипучей деятельности?	Нужно распределять рабочее время согласно регламенту работы, делать своевременно, но никуда не торопиться, тем самым не вызывать зависть у медлительной коллеги
Ситуация Жанны: Я устроилась на работу, но	Стоит уйти с работы, которая не



уже через месяц поняла, что это не мое. Стоит ли мне пытаться продержаться там хотя бы полгода или год, чтобы получить строчку в резюме, или уходить прямо сейчас? И писать ли потом в резюме, что проработала в компании всего два месяца?	доставляет удовольствия, и два месяца работы могут стать для для нового работодателя значимыми
---	--

#### Письменное задание №10

Вопросы:

4. Изучите свои особенности стилей обучения, деятельности, мышления, используя следующие ресурсы:

Определение ведущего стиля деятельности

<https://psytests.org/profession/learningstyle.html>

Определение ведущей перцептивной модальности

<https://psytests.org/cognitive/modality.html>

Стиль обучения и мышления

<https://psytests.org/cognitive/solatB.html>

Диагностика личной креативности

<https://psytests.org/cognitive/tunik.html>

Тест доступен и дает полную интерпретацию по всем стилям

#### Письменное задание №11

Ответ

Персональный план

1. Область знаний – история, краеведение
2. Сайты, содержащие сведения архивных и исторических документов
3. 3 месяца
4. 1 час в день
5. Сентябрь - декабрь
6. Выступить с лекцией перед коллегами

#### Письменное задание №12

Ответ:

Самопрезентация – средство организации своего поведения;

Самопрезентация – форма социального поведения (демонстративное поведение);

Самопрезентация – средство подтверждения образа своего «Я» и поддержание самооценки;

Самопрезентация – средство самовыражения;

Самопрезентация – поведенческая реализация мотивации достижения или избегания неудач;

Самопрезентация – стремление к власти в межличностных отношениях;

Самопрезентация – управление восприятием через привлечение внимания;

Самопрезентация – правила делового общения.

По-сути основная направленность всех перечисленных определений самопрезентации – исследование поведенческого уровня. Человек рассматривается как объект, который ставит перед собой определенные цели. И использует самопрезентацию для достижения этих целей. При этом им движет либо мотивация к достижению целей, либо к избеганию неудач. И это может в обоих случаях привести человека к успеху.

Выделяют четыре стратегии самопрезентации личности (стратегия уклонения, стратегия аттрактивного поведения, стратегия самовозвышения и стратегия самопринижения).

Основной критерий — стремление получить социальное одобрение или избежать значимых потерь в социальном одобрении.

6. Раскройте механизм влияния самопрезентации на процесс и результат общения. Самопрезентация в переговорах достаточно сильно отражается в коммуникативных навыках партнеров. Хотя деловая коммуникация – это глобальная отрасль этикета и психологии, есть несколько достаточно простых советов о том, как расположить к себе людей и как стать интереснее в глазах собеседника.

Всегда необходимо представляться собеседнику, даже если имя написано на бейдже, и, что не менее важно, узнавать имя собеседника. Имя человека – это некая вербальная единица, которая автоматически располагает собеседника. В разговоре называть собеседника по имени, значит проявлять к нему уважение и личную приязнь.

Люди, кроме прочего, аудиалы, и приятный тон и громкость голоса собеседника скорее всего побудит продолжить диалог. Занимаясь постановкой голоса, стоит помнить о том, что низкие частоты более воспринимаемые человеческим ухом. Но не стоит переходить на томных хрип, в меру низкий уверенный голос говорит о внутренней гармонии.

Чистота речи достигается прочтением большого количества книг и поддержанием большого количества диалогов с людьми, речь которых можно взять за эталон.

Важно следить за невербальной коммуникацией – мимикой и жестиком. Иногда одно неверное движение способно в корне изменить отношение собеседника.

7. Проанализируйте свой опыт общения. Заполните таблицу.

Собеседник	Вызывает страх или гнев	Вызывает интерес или доверие	Вызывает скуку или безразличие
Речь	нет	да	нет
Одежда	нет	да	нет
Поведение	нет	да	нет

8. Определите, какой стратегией самопрезентации вы придерживаетесь обычно? Какие техники при этом вы используете? Запишите вывод, удалось ли вам понять особенности своего поведения? Стратегия аттрактивного поведения

9. Что вы могли бы изменить в своей самопрезентации для того, чтобы производить нужное впечатление? Запишите вывод, удалось ли вам понять особенности своего поведения?

Речь медленнее говорить

Одежда выбирать разные цвета и стили

Поведение быть более динамичным

Походка не торопиться

Письменное задание №13

Ответ

4. Эффективной можно назвать коммуникацию, когда 2 стороны отлично понимают друг друга. При этом даже использование одного языка не гарантирует, что полученную информацию воспримут верно.

5. Эффективное общение дает возможность минимизировать случаи потери смысла при передаче данных. Чтобы укреплять дружбу или брачные узы, успешно вести

бизнес, строить личную жизнь, необходимо научиться коммуницировать и постоянно развивать этот навык

## **6 Примеры оценочных средств для проведения промежуточной аттестации**

### **6.2 Примеры тестовых заданий**

Вариант 1

1. А
2. В
3. А
4. Б
5. Б
6. Б
7. В
8. А
9. А, В
10. Б
11. А
12. Б
13. Б

Вопрос 14. Перечислите известные вам компоненты коммуникационного процесса

- А.   коммуникация
- Б.   интеракция
- В.   перцепция

15. В

Вариант 2.

1. В
2. В
3. Б
4. В
5. В

6. Своими словами ответьте на вопрос как соотносятся мысль и слово?

---

Слово есть знак-символ, являющийся важнейшим средством формирования мысли

---

7. Ответьте на вопрос имеют ли взаимовлияние речь и мышление? Обоснуйте свой ответ.

---

Для абстрактно-логического мышления важна ее связь чувственно образным мышлением и речью, то есть речь и мышление – это одно и то же

---

Вариант 3

1. А
2. В
3. А
4. В
5. В
6. А
7. В
8. Г
9. А
10. Г
11. Б
12. Б, Г
13. Б
14. Б
15. В
16. Г
17. А,
18. Б
19. Б
20. Г

Вариант 4

1. Б
2. Б
3. Г
4. Г
5. А
6. А
7. А
8. Г
9. Г
10. Г

Вариант 5

1. Г
2. Г
3. Б
4. А
5. Расположите последовательно этапы выработки уверенного поведения:  
Д. 2. описание ситуаций, в которых проявляется неуверенное поведение  
Е. 1. разработка совокупности конкретных альтернативных шагов

- Ж. 4.отработка выбранных моделей поведения вплоть до автоматизма  
3. 3.выработка альтернатив поведения в ситуациях, в которых проявляется неуверенное поведение

6. Г  
7. Г  
8. А  
9. В  
10. А  
11. Б

Вариант 6

1.  
Е. 3.элокуция  
Ж. 4.меморио  
З. 5.акцио  
И. 1.инвенция  
К. 2.диспозиция

2. Г  
3. Б,В  
4. А  
5. Б  
6. Г  
7. А  
8. В,Г  
9. Б  
10. В

Вариант 7

1. А,Б,В,Д  
2. А,Б  
3. А,Д  
4. А,Г  
5. Г  
6. А  
7. Б,В,Г  
8. А  
9. В  
10. В

Вариант 8

1. А  
2. А  
3. А  
4. Б  
5. В  
6. В

7. Б

8. А

9. Б

10. А

Вариант 9

1. А

2. Г

3. В

4. В

5. А

6. В

7. В

8. А,В,Г

9. А

10. Б

11. А

12. Б,В,Г,Д

13. А

14. В,Г,Д,Е

15. В

16. А,Б,В,Г

17. А

Вариант 10

1. В

2. В

3. Г

4. А

5. В

6.

Д. преподаватель

---

Е. дочь

---

Ж. сестра

---

З. племянница

---

7. В

8. В

9. Д.

10. А

Вариант 11

1. Б

2. произвести в целом первое приятное впечатление о себе, второго шанса уже не будет

3

Аудиальный канал, визуальный канал, аудиовизуальный канал, у каждого человека

6. Б

5. фильтрация сообщений, стремление сообщать только желаемую информацию, перегрузка информационных каналов, стереотипы.

6. В

Вопрос 7. Дайте собственное определение понятиям:

Дружба - близкие отношения с партнером, основанные на доверии, общности интересов

---

Приятельство – дружба между людьми, товарищеские отношения

---

Вражда – отношения, проникнутые неприязнью и ненавистью

---

Кооперация – взаимовыгодные отношения

---

8. Г

9. В

10. Б

Вариант 12.

1. В

2. Сравните понятия «самопрезентация» и «самораскрытие»

Самопрезентация-направленность на себя и объекты для которых она предназначена , самораскрытие-применение особых приемов для того чтобы «преподнести себя»

---

3. Назовите синонимы к слову «самопрезентация»

Самопредъявление, самораскрытие

---

---

4. Г

5. В

6. Анонимность, добровольность, стремление к нетипичному поведению – это особенности \_\_\_\_\_неформальной\_\_\_\_\_ коммуникации. (вставьте пропущенное слово).

7. Б

8. А

9. А

10. Б

11. А

12. А

13. В

14. В

15. Риторика, объектом изучения которой являются классический риторический канон, оратория, речевое поведение в диалогическом и полилогическом общении, учение о риторическом идеале, называется \_\_\_\_\_искусством речи\_\_.

16. В

17. Как соотносятся понятия креативность речи и остроумие?

---

---

Креативность – основа содержания речи, умение интересно говорить, остроумие – это умение генерировать юмор, они тесно связаны между собой

---

18.

Креативность очень важна, так как основывается на мышлении и на технологии, которая позволяет рождаться хорошему, творческому результату.

---

19. мы бы видели все пограничные государства, но это нереально

---

20. Найдите связь между словами аптека и радость

Радость – купить в аптеке витамины для поддержания здоровья

---

21. Дайте свое определение следующим словам

Вилка - укол

---

Мороженное – сладко , холодно. вкусно

---

Сова – ночь, мудрость

---

Мастер - умелец

---

Вариант 13

1.Г.

2 эрудиция; общительность; ответственность; организованность; инициативность; эмоциональная устойчивость; вежливость и социальная открытость – необходимы для приема на работу

3. Коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. Интерактивная сторона общения закл. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.

4.Библиотека, СОЭ

5. Развитие эмпатии и эффективной коммуникации

6.В - осязательное, Д- обонятельное

7. Узнать допустимые правила при собеседовании в данной стране, возможные варианты дресс-кода. Внешний вид формирует положительный или отрицательный образ, необходимо тщательно его продумать.

8. Правила вежливости являются нормой для любого культурного человека, причем нормой в повседневной жизни и обычным способом общения с окружающими. Поэтому вежливость - это качество личности.

9. а – 5, b – 3, с 1, d – 4, e – 5

10. стратегия уклонения

стратегия самовозвышения

стратегия аттрактивного поведения

11. А

12. личная, социальная

13. круглый стол и одинаковые стулья

14.В

15. вступление, заключение

16.В

17.Б

18.В

19.А

20.Б

21.Б



- 22.В,Г
- 23.Г
- 24.Б
- 25.А
- 26.А, Б, В,Г
- 27.А, Б, Г
- 28.Б
- 29.Б

Вариант 14.

1. Ораторское искусство
2. Остроумие
3. Ситуация общения, личность партнера по общению.  
Психологические характеристики
4. Развитие сотрудников
5. оратор и слушатели во время выступления должны испытывать сходные чувства
6. навязывание ритма (быстрее и громче, вдруг – тише и медленнее),использование различных видов аргументации, порядок аргументирования; вопросы к слушателям; использование эффекта «умолчания» (не раскрывать все «карты» сразу).
7. Проявление доверия
8. Поколение «отцов» - это жизненный опыт, чего пока еще нет у поколения «детей»
9. отсутствие сплоченности и многочисленные межличностные стычки – показывают негативный социально-психологический климат в коллективе, а те санкции, что ввел руководитель, не только его не восстановят, а усугубят его негативность.
10. Эффективное разрешение конфликта возможно лишь тогда, когда усилия всех его участников направлены на прекращение противодействия и устранение проблемы, которая привела к этому противодействию. При этом участники противодействия изменяются сами, а также изменяют свои позиции, которые они отстаивали в конфликте. Таким образом, люди изменяют свое отношение друг к другу и к конфликту в целом.
11. Социальный педагог, психолог – должны обладать эмпатией, тактичностью, стрессоустойчивостью и коммуникабельностью
12. А
13. В
14. А
15. А
16. А
17. Б
18. Г
19. Б
20. Г
21. Б
22. В
23. Б
24. В

25. В
26. В
27. В

## 6.2 Пример кейсов-задач для анализа

### Кейс №1

1. Произвести первое впечатление.
2. Представиться.
3. Объяснить при каких обстоятельствах вы прибыли в таком образе с просьбой простить и понять.
4. Исключить отрицания из речи.
5. Внимательно выслушать предложения руководителя и принять динамичное решение для того, чтобы успеть попасть на мероприятие.

2.

1. Представить кандидата и объяснить, что он не был готов к внезапной и неожиданной встрече с руководителем и был приглашен без предварительного оповещения, так как следующий визит руководителя возможен будет только через месяц.

### Кейс №2

Вопросы:

1. В том случае, если новый сотрудник будет соблюдать субординацию и только тогда сможет стать «своим» в коллективе .
2. Все сотрудники обязаны подчиняться определенным социальным нормам, в том числе вновь прибывшие сотрудники. Любая активная форма человеческой деятельности нуждается в нравственных критериях оценки, их отсутствие отрицательно скажется на результатах работы.
3. Новому сотруднику следует прислушаться к замечаниям коллег и изменить свое поведение.

### Кейс №3

Вопросы:

1. У Романа возможно - профессиональное выгорание и стресс, что отчетливо прослеживается в его настоящем состоянии, так это замкнутость, плохое настроение, агрессия
2. Необходимы . Эмоциональная саморегуляция — способность эмоционально реагировать на жизненные события социально приемлемым образом, сохраняя достаточную гибкость, чтобы допускать спонтанные реакции, не откладывая их в случае необходимости.
3. Нет, причина в стрессовой ситуации Романа, остальные подстраиваются под него, так как он зарекомендовал себя отличным работником.
4. Состояние дистресса провоцируют различные физические и психологические симптомы, такие как головные боли, одышка, бессонница, невнимательность или раздражительность. В данной ситуации – это раздражительность как Георгия, так и сотрудников.
5. Эмоциональный самоконтроль на рабочем месте состоит из четырех основных компонентов:

\* Самосознание – способность распознавать свои эмоции и понимать их влияние на ваши решения.

\* Самоуправление - способность контролировать свои эмоции и поведение и адаптироваться к меняющимся обстоятельствам.

\* Общественное сознание - способность чувствовать, понимать и реагировать на чувства и эмоции других людей. Помогает комфортно себя чувствовать в коллективе.

\* Управление отношениями – способность вдохновлять, влиять и взаимодействовать с другими людьми, желание и умение регулировать конфликты

б. Так как в данной ситуации представлен коммуникативный профессиональный дистресс, то можно дать следующие рекомендации:

наблюдать за самим собой (имеется ввиду, необходимо отслеживать и осознавать изменение своих реакций и поведения в ситуации стресса);

искать способы "остановки" самого себя (типа "взять перерыв", "сделать паузу в общении");

перевести свою энергию в другую форму деятельности (отвлечься и переключиться на другое занятие);

задуматься над тем, что помогает снять напряжение (Что больше радует? Чем занимаетесь с увлечением?...).

Все вышеперечисленные рекомендации могут помочь сотруднику научиться контролировать уровень полученного при профессиональной коммуникации стресса, регулировать свое поведение, перестать «зацикливаться» на полученных отрицательных эмоциях.

#### Кейс №4

Вопросы:

1. Объективные причины:

Управленческие факторы. Организационные факторы. Профессиональные факторы.

Субъективные причины: К нарушениям служебной этики относятся: грубое, высокомерное и неуважительное отношение к подчиненным; навязывание собственного мнения; невыполнение обещаний и обязательств; высокий уровень нетерпимости к критике, что может привести к увольнению творческих и активных работников и созданию атмосферы лести и заискивания перед руководителем

Нарушение трудового законодательства.

Несправедливая оценка подчиненных встречается довольно часто и формы этого явления весьма разнообразны:

- Неадекватное применение поощрений и наказаний.
- Несправедливое распределение работ между исполнителями.
- Нарушение баланса вклад-оклад.
- Болезненное отношение руководителя к авторитету подчиненного и сознательное занижение его заслуг.

.

- Психологическая несовместимость.

2. Первым этапом анализа конфликта считается его развитие во времени, от момента завязки до начала наблюдения за ним. Здесь необходимо изучить следующие проблемы:

- предмет конфликта и его объект;

- состав участников;
- исторические корни;
- непосредственный повод;
- уровень напряженности в отношениях между сторонами в начальной точке конфликта.

Анализ конфликта в данной ситуации:

1. Предмет – назначение на должность директора по продажам. Объект – конкретное назначение Олега, не в пользу Всеволода.
  2. Состав участников: Олег, Всеволод и остальные сотрудники.
  3. Исторические корни: Оба пришли в компанию менеджерами по продажам – сначала Всеволод, а спустя год Олег. Спустя 2 года каждый из них возглавил свой отдел.
  4. Повод - место Директора по продажам, и руководство компании приняло решение доверить это место Олегу несмотря на то, что у него был меньший опыт работы в компании.
  5. уровень напряженности в отношениях между сторонами в начальной точке конфликта- угроза увольнения Всеволода и переход на другое место работы других членов трудового коллектива.
3. Конфронтация. Необходима стратегия либо компромисса либо сотрудничества.
  4. Уважение друг к другу и понимание того, что Олег не сам напросился на должность директора.
  5. для предотвращения конфликтов важно создание благоприятного социально-психологического климата в коллективе.

Неблагоприятный психологический климат в коллективе нередко служит причиной снижения эффективности труда, не говоря уже о стрессах, эмоциональных срывах и неконструктивном поведении работников. Для формирования благоприятного морально-психологического климата важно:

- 1) Правильная кадровая политика, т.е. подбор и расстановка кадров с учетом не только профессиональных, но и психологических качеств. В связи с этим необходимо знать основные признаки конфликтной личности:
  - неадекватная самооценка своих возможностей и способностей, (завышенная или заниженная), что может противоречить адекватной оценке окружающих;
  - стремление доминировать, во что бы то ни стало;
  - консерватизм мышления, взглядов, убеждений, нежелание преодолеть устаревшие традиции;
  - излишняя принципиальность и прямолинейность в высказываниях и суждениях, стремление сказать правду в глаза;
  - критический настрой, особенно необоснованный и неаргументированный.

Кейс№5

Вопросы:

1. Техника эффективного убеждения
2. Этические нормы — система общих ценностей и правил этики, соблюдения которых организация требует от своих сотрудников. В данной ситуации они не соблюдены, так как отсутствует причина, по которой чайник не выдается гостям.
3. Ситуация может разрешиться как положительно, так и отрицательно. Здесь можно применить "информационный диалог" (если партнер по общению эмоционально требует чего-то или в чем-то обвиняет, нужно как можно точнее и подробнее выяснить все, что с

ним происходит, не вступая в пререкания или объяснения). Если партнер изменяет давление, вызывая вас к сопротивлению, нужно стойко удерживаться на позициях человека, желающего выяснить мнение другого. Умение поставить вопрос, требующий содержательного и развернутого ответа, активизирует и собственные интеллектуальные усилия. Выход - подойти и вежливо попросить чайник. В случае отказа – включить механизм каузальной атрибуции, тип – объективная обстоятельственная атрибуция.

#### Кейс №6

Вопросы:

1. Пётр Петрович Петухов, поручик пятьдесят пятого Подольского пехотного полка, получил по почте письмо, полное приятных пожеланий. «Приезжайте, — писала прелестная Полина Павловна Перепёлкина, — поговорим, помечтаем, потанцуем, погуляем, посетим полузабытый, полузаросший пруд, порыбачим.

2. Берете существительное и связываете его с прилагательным и глаголом, добавляя другие слова для смысла. Например: Трудящиеся капиталистических стран, взметаясь в едином порыве, грозят стальным кулаком злобным прислужникам империалистической клики .

- Ж. Да, нужно, обязательно, каждый день.  
З. Обязательно, срочно, в дождь нужно надевать сапоги.  
И. Оно реально очень- очень вредно  
К. Действительно, собака, безусловно, друг человека  
Л. Конечно, автомобиль – очень удобное, невероятно комфортное средство передвижения.  
М. Верно, самый лучший вариант книги – только бумажный!

#### Кейс №7

Вопросы:

3. Улучшение условий труда. Команда должна чётко знать, сколько ресурсов ей необходимо для достижения целей и что с ними делать. С их помощью она может компетентно решать поставленные задачи. При этом фактор ресурсов касается не столько их количества, сколько способности эффективно управлять тем, что уже есть. ... Команда имеет и умело использует ясные и эффективные процедуры принятия решений для разных ситуаций. Усиление этого фактора означает не только способность решать вопросы оперативно, но и умение обучаться на опыте принятых решений.

Ответ:

- 1) постановка задач, организация работы, координирование деятельности сотрудников (на время вашего отсутствия) (Олег);
- 2) подготовка презентации к переговорам с клиентом (Игорь);
- 3) проведение переговоров с клиентом (Игорь);
- 4) анализ и статистика продаж (Иван);
- 5) урегулирование возможных спорных моментов договорных обязательств (Михаил);
- 6) организация и проведение специальных акций (Мария);
- 7) координация взаимодействия с подразделениями (Ольга);
- 8) регулирование претензий клиентов (Иван и Ольга);

- 9) принятие решений о закупке продукции (Иван);
- 10) проведение переговоров с клиентом по новому ассортименту (Мария);
- 11) анализ новинок компании (Ольга);
- 12) анализ остатков товара на складе, еженедельных, ежедневных отчетов (Михаил);
- 13) контроль отгрузок в магазины клиента (Иван и Михаил);
- 14) отслеживание платежей клиента (Ольга).

#### Кейс №8

Ответы:

8. Условия абсолютно не подходящие для ситуация общения.
9. При таких условиях установление контактов невозможно, цели не реализованы.
10. Для того, чтобы встреча была эффективна, необходимо было создать комфортные условия всем желающим, которые посетили эту встречу.
11. Речь должна быть яркой, образной, выразительной, достаточно краткой – выступающий не соблюдал ни одного вышеназванного качества.
12. Долгая и импульсивная речь не является правильной подачей публичного выступления.
13. Нет, его никто не услышал.
7. Для этого необходимо уметь правильно преподнести информацию, держаться уверенно и следовать определенным правилам, к которым относятся следующие моменты: Необходимость правильно сформировать цель, интересную именно для ваших слушателей.

#### Кейс №9

Ответ:

Честно укажу на те пункты, которые меня не устраивают как ответственного человека, если мои замечания останутся без пояснений, то этот вариант работы не для меня.

#### Кейс №10

Вопросы:

5. Нематериальная мотивация
6. Дедлайны. Как бы парадоксально ни звучало, но чрезмерная продуктивность – враг продуктивности. Когда вы работаете слишком много и через силу, наступает перегорание. Поэтому еще один принцип личной эффективности – это установление крайних сроков для работы. Это необходимо было проговорить сотрудникам.
7. Совершенствование навыков по самостоятельному принятию решений.

#### Кейс №11

Ответ:

12. Имею высшее экономическое образование, стаж работы в этой сфере – 10 лет, коммуникабельна, оперативна, исполнительна, инициативна.
13. Ответственность и мобильность
14. Высокая эмпатия и доверие к людям
15. Читала о достижениях и результатах вашей компании в Сети и изучала комментарии, меня очень впечатлили отзывы работников.
16. Не устраивал график работы
17. Получила грант международного уровня в сфере работы с персоналом

18. У меня их не было
19. Знание английского языка в совершенстве
20. Меня всегда увлекали цифры и статистика
21. Люблю путешествовать по местным достопримечательностям
22. Я за здоровый образ жизни!

#### Кейс№12

Вы участвуете во внутреннем проекте компании, целью которого является развитие «мягких» навыков сотрудников. Вам предстоит:

3. Мягкие навыки — комплекс кроссфункциональных социально-психологических навыков, обеспечивающих успешность и эффективность выполнения любой деятельности. Эмоциональный интеллект - Само- и взаимопонимание - Адаптация - Эмпатия - Самовыражение
2. Социальные навыки, связанные со взаимодействием с другими людьми, отношениями и деятельностью в группе. Развивать эмоциональный интеллект. Само- и взаимопонимание - Адаптация - Эмпатия – Самовыражение.