

Приложение 2 к рабочей программе дисциплины
«Социальная психология»

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОЛЖСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ПЕДАГОГИКИ И ПРАВА»

Юридический факультет

Фонд оценочных средств
по дисциплине
«Социальная психология»

Направление подготовки:
44.03.02 Психолого-педагогическое образование

Направленность (профиль) образовательной программы:
Психолого-педагогическое сопровождение образования и педагогическая деятельность в дошкольном образовании

Уровень высшего образования:
бакалавриат

Квалификация выпускника:
«бакалавр»

Содержание

1	Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	3
2	Методические материалы и типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	8
2.1	Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля	8
2.2	Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по дисциплине	12
2.2.1	Примерный перечень вопросов к экзаменам.....	12
2.2.2	Примерный экзаменационный билет.....	13
2.3	Методические материалы и типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по дисциплине	14
2.3.1	Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по дисциплине	14
2.3.2	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	15
2.3.3	Тесты по дисциплине	19
2.3.4	Практические задания	37
2.3.5	Задания для контрольной работы.....	50
2.3.6	Примерный перечень тем для рефератов	57
2.3.7	Методика проведения лекции-беседы	57
2.3.8	Методика проведения лекции-дискуссии	57
2.3.9	Методика организации работы в малых группах	59
2.3.10	Методика проведения семинара-конференции.....	60
3	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков по дисциплине	60

1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей, критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
Способность осуществлять сбор и первичную обработку информации, результатов психологических наблюдений и диагностики (ПК-24)	<p>- <i>знает</i> методы сбора и первичной обработки информации, результатов психологических наблюдений и диагностики;</p> <p>- <i>умеет</i> осуществлять сбор и первичную обработку информации, результатов психологических наблюдений и диагностики;</p> <p>- <i>владеет</i> навыками сбора и первичной обработки информации, результатов психологических наблюдений и диагностики.</p>	<p>- <i>имеет базовые знания</i> методов сбора и первичной обработки информации, результатов психологических наблюдений и диагностики;</p> <p>- <i>умеет</i> на основе типовых примеров осуществлять сбор и первичную обработку информации, результатов психологических наблюдений и диагностики;</p> <p>- <i>владеет навыками</i> сбора и первичной обработки информации, результатов психологических наблюдений и диагностики по инструкции преподавателя.</p>	Начальный	удовлетворительно (60 – 74 баллов)
	<p>- <i>знает</i> методы сбора и первичной обработки информации, результатов психологических наблюдений и диагностики.</p>	<p>- <i>знает</i> методы сбора и первичной обработки информации, результатов психологических наблюдений и диагностики;</p> <p>- <i>умеет</i> осуществлять сбор и первичную обработку информации, результатов психологических наблюдений и диагностики;</p> <p>- <i>владеет навыками</i> самостоятельного сбора и первичной обработки информации, результатов психологических наблюдений и диагностики.</p>	Основной	хорошо (75 – 89 баллов)
		<p>- <i>знает</i> методы сбора и первичной обработки информации, результатов</p>	Завершающий	отлично (90 – 100 баллов)

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
		<p>психологических наблюдений и диагностики;</p> <p>- <i>умеет</i> осуществлять сбор и первичную обработку информации, результатов психологических наблюдений и диагностики;</p> <p>- <i>владеет опытом</i> сбора и первичной обработки информации, результатов психологических наблюдений и диагностики при решении профессиональных задач повышенной сложности и в нестандартных условиях.</p>		
Способность использовать и составлять профессиограммы для различных видов профессиональной деятельности (ПК-31)	<p>- <i>знает</i> формы и способы составления и использования профессиограмм для различных видов профессиональной деятельности;</p> <p>- <i>умеет</i> использовать и составлять профессиограммы для различных видов профессиональной деятельности;</p>	<p>- <i>имеет базовые знания</i> форм и способов составления и использования профессиограмм для различных видов профессиональной деятельности;</p> <p>- <i>умеет</i> на основе типовых примеров использовать и составлять профессиограммы для различных видов профессиональной деятельности;</p> <p>- <i>владеет навыками</i> использования и составления профессиограмм для различных видов профессиональной деятельности по инструкции преподавателя.</p>	Начальный	удовлетворительно (60 – 74 баллов)
	<p>- <i>владеет</i> навыками использования и составления профессиограмм для различных видов профессиональной</p>	<p>- <i>знает</i> формы и способы составления и использования профессиограмм для различных видов профессиональной деятельности;</p> <p>- <i>умеет</i> использовать и составлять профессиограммы для различных видов</p>	Основной	хорошо (75 – 89 баллов)

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
	деятельности.	<p>профессиональной деятельности;</p> <p>- <i>владеет навыками</i> самостоятельного использования и составления профессиограмм для различных видов профессиональной деятельности.</p> <p>- <i>знает</i> формы и способы составления и использования профессиограмм для различных видов профессиональной деятельности;</p> <p>- <i>умеет</i> использовать и составлять профессиограммы для различных видов профессиональной деятельности;</p> <p>-<i>владеет опытом</i> использования и составления профессиограмм для различных видов профессиональной деятельности при решении профессиональных задач повышенной сложности и в нестандартных условиях.</p>	Завершающий	отлично (90 – 100 баллов)
Способность проводить консультации, профессиональные собеседования, тренинги для активизации профессионального самоопределения обучающихся (ПК-32)	<p>- <i>знает</i> понятие, виды и формы консультаций, профессиональных собеседований, тренингов для активизации профессионального самоопределения обучающихся;</p> <p>- <i>умеет</i> проводить консультации, профессиональные собеседования, тренинги для активизации</p>	<p>- <i>имеет базовые знания</i> понятия, видов и форм консультаций, профессиональных собеседований, тренингов для активизации профессионального самоопределения обучающихся;</p> <p>- <i>умеет</i> на основе типовых примеров проводить консультации, профессиональные собеседования, тренинги для активизации профессионального самоопределения обучающихся;</p> <p>- <i>владеет навыками</i> проведения консультаций, профессиональных</p>	Начальный	удовлетворительно (60 – 74 баллов)

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
	профессионального самоопределения обучающихся; - владеет навыками	собеседований, тренингов для активизации профессионального самоопределения обучающихся по инструкции преподавателя.		
	проведения консультаций, профессиональных собеседований, тренингов для активизации профессионального самоопределения обучающихся.	- знает понятие, виды и формы консультаций, профессиональных собеседований, тренингов для активизации профессионального самоопределения обучающихся; - умеет проводить консультации, профессиональные собеседования, тренинги для активизации профессионального самоопределения обучающихся; - владеет навыками самостоятельного проведения консультаций, профессиональных собеседований, тренингов для активизации профессионального самоопределения обучающихся.	Основной	хорошо (75 – 89 баллов)
		- знает понятие, виды и формы консультаций, профессиональных собеседований, тренингов для активизации профессионального самоопределения обучающихся; - умеет проводить консультации, профессиональные собеседования, тренинги для активизации профессионального самоопределения обучающихся; - владеет опытом проведения	Завершающий	отлично (90 – 100 баллов)

Перечень компетенций	Показатели оценивания компетенций	Критерии оценивания компетенций	Этапы формирования компетенций	Шкала оценивания
		консультаций, профессиональных собеседований, тренингов для активизации профессионального самоопределения обучающихся при решении профессиональных задач повышенной сложности и в нестандартных условиях.		



ВИЭПШ

2 Методические материалы и типовые контрольные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

2.1 Типовые контрольные задания, используемые для проведения входного контроля

1. Отметьте название психологической теории, предметом изучения которой стало поведение человека, а сознание исключалось из сферы научного исследования:

- а) бихевиоризм (Джон Уотсон, Беррес Фредерик Скиннер);
- б) необихевиоризм (Эдвард Толмен);
- в) гештальт-психология (Макс Вертгеймер, Курт Коффка, Вольфганг Келлер);
- г) гуманистическая психология (Абрахам Маслоу, Карл Роджерс).

2. Отметьте название теории личности, согласно которой она состоит из следующих компонентов — «Оно», «Я» и Сверх-Я:

- а) психоанализ (Зигмунд Фрейд);
- б) аналитическая психология (Карл Густав Юнг);
- в) бихевиоризм (Джон Уотсон, Беррес Фредерик Скиннер);
- г) гуманистическая психология (Абрахам Маслоу, Карл Роджерс).

3. Отметьте название теории, в которой личность рассматривается как совокупность поведенческих реакций, присущих данному индивиду:

- а) психоанализ (Зигмунд Фрейд);
- б) аналитическая психология (Карл Густав Юнг);
- в) бихевиоризм (Джон Уотсон, Беррес Фредерик Скиннер);
- г) гуманистическая психология (Абрахам Маслоу, Карл Роджерс).

4. Отметьте название теории, в которой личность рассматривается как иерархическая организация понятийных схем или моделей:

- а) необихевиоризм (Эдвард Толмен);
- б) теория личностных конструктов (Джордж Келли);
- в) гуманистическая психология (Абрахам Маслоу, Карл Роджерс);
- г) гештальт-психология (Макс Вертгеймер, Курт Коффка, Вольфганг Келлер).

5. Отметьте название психологической теории, в которой описывается влияние социального опыта на развитие человека, отражается роль наблюдения за другими в формировании своего поведения:

- а) бихевиоризм (Джон Уотсон, Беррес Фредерик Скиннер);
- б) необихевиоризм (Эдвард Толмен);
- в) теория социального научения (Альберт Бандура, Джулиан Роттер);
- г) гуманистическая психология (Абрахам Маслоу, Карл Роджерс).

6. Отметьте название психологической теории, предметом изучения которой стал образ, как организованное целое, свойства которого не могут быть получены из свойств его частей:

- а) бихевиоризм (Джон Уотсон, Беррес Фредерик Скиннер);
- б) необихевиоризм (Эдвард Толмен);
- в) гештальт-психология (Макс Вертгеймер, Курт Коффка, Вольфганг Келлер);
- г) гуманистическая психология (Абрахам Маслоу, Карл Роджерс).

7. Спонтанное «схватывание» отношений, осознание их характера в целом называется:

- а) инсайт;
- б) интуиция;
- в) ясновидение;
- г) прозрение.

8. Отметьте название психологической теории, согласно которой поведение рассматривается как функция личности и среды:

- а) бихевиоризм (Джон Уотсон, Беррес Фредерик Скиннер);
- б) необихевиоризм (Эдвард Толмен);

- в) теория поля (Курт Левин);
г) гештальт-психология (Макс Вертгеймер, Курт Коффка, Вольфганг Келлер).
9. Отметьте название психологической теории, согласно которой центральным компонентом психики является бессознательное, а поведение человека управляется неосознаваемыми влечениями (эрос и танатос):
а) психоанализ (Зигмунд Фрейд);
б) аналитическая психология (Карл Густав Юнг);
в) индивидуальная психология (Альфред Адлер);
г) неофрейдизм (Эрих Фромм, Карен Хорни).
10. Отметьте название психологической теории, центральным компонентом которой явилось коллективное бессознательное, в котором зафиксирован весь опыт человечества:
а) психоанализ (Зигмунд Фрейд);
б) аналитическая психология (Карл Густав Юнг);
в) индивидуальная психология (Альфред Адлер);
г) неофрейдизм (Эрих Фромм, Карен Хорни).
11. Отметьте название психологической теории, предметом изучения которой стала модель идеальной (здоровой, творческой) личности и способы ее воспитания:
а) бихевиоризм (Джон Уотсон, Беррес Фредерик Скиннер);
б) необихевиоризм (Эдвард Толмен);
в) гештальт-психология (Макс Вертгеймер, Курт Коффка, Вольфганг Келлер);
г) гуманистическая психология (Абрахам Маслоу, Карл Роджерс, Виктор Франкл).
12. Отметьте название теории личности, построенной на идее самоактуализации:
а) психоанализ (Зигмунд Фрейд);
б) аналитическая психология (Карл Густав Юнг);
в) бихевиоризм (Джон Уотсон, Беррес Фредерик Скиннер);
г) гуманистическая психология (Абрахам Маслоу, Карл Роджерс).
13. Отметьте автора «пирамиды (иерархии) потребностей»:
а) Карл Густав Юнг;
б) Карл Роджерс;
в) Зигмунд Фрейд;
г) Абрахам Маслоу.
14. Группа, чьи нормы, мнения, ценности служат для индивида своеобразным эталоном, называется:
а) условная;
б) референтная;
в) формальная;
г) большая.
15. Постоянные и устойчивые природные свойства личности, определяющие динамику психической деятельности, независимо от ее содержания называются:
а) темперамент;
б) характер;
в) способности;
г) воля.
16. Сангвиник — это человек:
а) с высокой реактивностью, с уравновешенной активностью;
б) с высокой реактивностью, которая явно преобладает над активностью;
в) с высокой активностью, значительно преобладающей над реактивностью;
г) с пониженной реактивностью и пониженной активностью.
17. Холерик — это человек:
а) с высокой реактивностью, с уравновешенной активностью;
б) с высокой реактивностью, которая явно преобладает над активностью;
в) с высокой активностью, значительно преобладающей над реактивностью;

г) с пониженной реактивностью и пониженной активностью.

18. Флегматик — это человек:

а) с высокой реактивностью, с уравновешенной активностью;

б) с высокой реактивностью, которая явно преобладает над активностью;

в) с высокой активностью, значительно преобладающей над реактивностью;

г) с пониженной реактивностью и пониженной активностью.

19. Меланхолик — это человек:

а) с высокой реактивностью, с уравновешенной активностью;

б) с высокой реактивностью, которая явно преобладает над активностью;

в) с высокой активностью, значительно преобладающей над реактивностью;

г) с пониженной реактивностью и пониженной активностью.

20. Какому типу нервной системы соответствует сангвинический темперамент:

а) слабый;

б) сильный неуравновешенный;

в) сильный уравновешенный с подвижными нервными процессами;

г) сильный уравновешенный с инертными нервными процессами.

21. Какому типу нервной системы соответствует флегматический темперамент:

а) слабый;

б) сильный неуравновешенный;

в) сильный уравновешенный с подвижными нервными процессами;

г) сильный уравновешенный с инертными нервными процессами.

22. Какому типу нервной системы соответствует холерический темперамент:

а) слабый;

б) сильный неуравновешенный;

в) сильный уравновешенный с подвижными нервными процессами;

г) сильный уравновешенный с инертными нервными процессами.

23. Какому типу нервной системы соответствует меланхолический темперамент?

а) слабый;

б) сильный неуравновешенный;

в) сильный уравновешенный с подвижными нервными процессами;

г) сильный уравновешенный с инертными нервными процессами.

24. Совокупность устойчивых и существенных форм индивидуальных свойств личности, отражающих все многообразие ее отношений к себе, людям и деятельности, называется:

а) темперамент;

б) характер;

в) способности;

г) воля.

25. Индивидуальные особенности, определяющие успешность освоения и выполнения какой-либо деятельности или многих деятельностей:

а) темперамент;

б) характер;

в) способности;

г) воля.

26. Понятие «самоактуализации личности» было введено представителями:

а) психоанализа;

б) бихевиоризма;

в) гуманистической психологии;

г) советской психологии.

27. Сознательное регулирование личностью своих действий, проявляющееся в умении преодолевать внешние и внутренние препятствия на пути к достижению цели называется:

а) темперамент;

б) характер;

- в) способности;
- г) воля.

28. Устойчивое личностное свойство, изнутри побуждающее человека к совершению определенных действий, называется:

- а) темперамент;
- б) характер;
- в) способности;
- г) мотив.

29. Отметьте автора «пирамиды потребностей»:

- а) Карл Густав Юнг;
- б) Карл Роджерс;
- в) Зигмунд Фрейд;
- г) Абрахам Маслоу.

30. Физиологические состояния организма, имеющие ярко выраженную субъективную окраску и охватывающие все виды чувствований и переживаний человека называются:

- а) восприятия;
- б) ощущения;
- в) эмоции;
- г) мотивы.

31. Интенсивные, бурно протекающие и кратковременные эмоциональные вспышки, являющиеся реакцией на текущие события, называются:

- а) аффекты;
- б) эмоции;
- в) чувства;
- г) настроения.

32. Относительно длительные эмоциональные состояния, осознаваемые и направленные на конкретный предмет, называются:

- а) аффекты;
- б) эмоции;
- в) чувства;
- г) настроения.

33. Людям с паранойяльным психотипом свойственны:

- а) повышенное настроение, жажда деятельности, неорганизованность;
- б) необычайная целеустремленность, высокий энергетизм и агрессивность;
- в) интровертированность, интенсивная работа мысли, склонность к теоретизированию;
- г) слабая энергичность, постоянно пониженный фон настроения.

34. Людям с эпилептоидным психотипом свойственны:

- а) повышенное настроение, жажда деятельности, неорганизованность;
- б) любовь к порядку, организованность, энергетизм и агрессивность;
- в) интровертированность, интенсивная работа мысли, склонность к теоретизированию;
- г) слабая энергичность, постоянно пониженный фон настроения.

35. Людям с истероидным психотипом свойственны:

- а) любовь к порядку, организованность, энергетизм и агрессивность;
- б) тотальная демонстративность и эгоизм;
- в) повышенное настроение, жажда деятельности, неорганизованность;
- г) интровертированность, интенсивная работа мысли, склонность к теоретизированию.

36. Людям с шизоидным психотипом свойственны:

- а) тотальная демонстративность и эгоизм;
- б) повышенное настроение, жажда деятельности, неорганизованность;
- в) интровертированность, интенсивная работа мысли, склонность к теоретизированию;
- г) слабая энергичность, постоянно пониженный фон настроения.

37. Людям с гипертимным психотипом свойственны:

- а) тотальная демонстративность и эгоизм;
- б) повышенное настроение, жажда деятельности, неорганизованность;
- в) интровертированность, интенсивная работа мысли, склонность к теоретизированию;
- г) неуверенность и нерешительность, повышенная чувствительность, тревожность и мнительность.

38. Людям с психастеноидным и сензитивным психотипами свойственны:

- а) тотальная демонстративность и эгоизм;
- б) повышенное настроение, жажда деятельности, неорганизованность;
- в) интровертированность, интенсивная работа мысли, склонность к теоретизированию;
- г) неуверенность и нерешительность, повышенная чувствительность, тревожность и мнительность.

39. Людям с гипотимным психотипом свойственны:

- а) тотальная демонстративность и эгоизм;
- б) повышенное настроение, жажда деятельности, неорганизованность;
- в) интровертированность, интенсивная работа мысли, склонность к теоретизированию;
- г) слабая энергичность, постоянно пониженный фон настроения.

40. Экстраверт, согласно Карлу Густаву Юнгу:

- а) предпочитает социальные и практические аспекты жизни;
- б) предпочитает погружение в мир воображения и размышлений;
- в) черпает энергию в общении, от одиночества устает;
- г) в общении энергию тратит, восстанавливается в одиночестве.

41. Интроверт, согласно Карлу Густаву Юнгу:

- а) предпочитает социальные и практические аспекты жизни;
- б) предпочитает погружение в мир воображения и размышлений;
- в) черпает энергию в общении, от одиночества устает;
- г) в общении энергию тратит, восстанавливается в одиночестве.

2.2 Типовые контрольные задания, используемые для промежуточной аттестации по дисциплине

2.2.1 Примерный перечень вопросов к экзаменам

1. Социальная психология как наука, её сущностные характеристики.
2. Основные области исследования социальной психологии.
3. История развития социальной психологии.
4. Сферы применения прикладной социальной психологии.
5. Особенности социально-психологических исследований.
6. Методология и феноменология социальной психологии. Связь социальной психологии с другими науками.
7. Общая характеристика методов социально-психологического исследования.
8. Психология общественных и межличностных отношений.
9. Основные характеристики и закономерности общения.
10. Общение как коммуникация.
11. Содержание, цели и средства общения.
12. Формы, функции, виды и уровни общения.
13. Проявления императивного, манипулятивного и диалогического общения в педагогической практике.
14. Общение в системе межличностных и общественных отношений.
15. Психология межличностного восприятия и взаимопонимания.
16. Коммуникативные барьеры общения.
17. Психологическое воздействие в процессе общения: понятие, виды, закономерности и методы.
18. Уровни обмена информацией в процессе общения.
19. Понятие и механизмы социальной перцепции.

20. Процесс формирования первого впечатления о человеке в общении.
21. Психология взаимоотношений людей и их взаимодействия.
22. Структура межличностного взаимодействия.
23. Общая характеристика конфликта, его структура, содержание, динамика и функции.
24. Типология конфликтов, их основные теории.
25. Методы разрешения конфликтов, их предупреждение.
26. Технология медиаторства в разрешении конфликтов.
27. Социальная психология малой группы, её основные параметры и структура.
28. Характеристика социально-психологических процессов в малой группе. Влияние группы на личность.
29. Групповая совместимость, групповая сплоченность, эффективность групповой деятельности.
30. Управление малой группой.
31. Коммуникативная структура малой группы.
32. Структура социальной власти в малой группе.
33. Психология коллектива.
34. Лидерство.
35. Социальная психология семьи.
36. Феномены межгруппового взаимодействия.
37. Механизмы развития группы, проблема группового давления, конформизм.
38. Модели развития групп.
39. Характеристика процесса принятия группового решения.
40. Феномены больших социальных групп.
41. Психология больших социальных групп.
42. Характеристика массовых социально-психологических явлений.
43. Проблема группового сознания.
44. Психология толпы.
45. Социально-психологическая характеристика общества. Психология социальных классов.
46. Психология политики. Психология религии.
47. Психология этнических общностей. Национально-психологические особенности представителей наций.
48. Социальная психология организации.
49. Социальная психология труда. Социальная психология профессиональной деятельности и профессионализма.
50. Социально-психологические аспекты личности. Социально-психологические теории личности.
51. Социально-психологическая характеристика личности.
52. Понятие гендерной роли. Идеалы.
53. Социализация личности.
54. Социальные установки и ролевое поведение личности.
55. Социально-психологическая диагностика личности.
56. Прогнозирование социального поведения человека.
57. Социальная психология моды и влияния.
58. Социально-психологическая компетентность личности.

2.2.2 Примерный экзаменационный билет

1. Социальная психология как наука, её сущностные характеристики.
2. Технология медиаторства в разрешении конфликтов.
3. Ниже приведены примеры трансакций. Поясните, с каких позиций действуют и должны действовать их участники, каков характер трансакции. Будет ли эффективным общение в этих трансакциях и почему?

- А. *Иванов*. Что стало с молодежью?! Она совсем распустилась! *Петров*. Да, в их годы мы были поскромнее.
- В. *Преподаватель*. Каким это образом у вас здесь получилось трехзначное число? *Студент*. Ах, да, я забыл извлечь квадратный корень!
- С. *Кассир*. А не сорваться ли нам в кино, пока нет начальства? *Бухгалтер*. Будьте добры, передайте мне ведомости за прошлый квартал.
- Д. *Голубева*. Проводите меня, у нас в подъезде вечно толкутся пьяные. *Коршунов*. Ну, конечно-конечно, с удовольствием провожу.
- Е. *Иванов*. Как вам не стыдно сидеть, когда рядом стоит пожилая женщина! *Петров*. О, конечно-конечно, я просто не заметил. Задумался, знаете... Садитесь, пожалуйста.

2.3 Методические материалы и типовые контрольные задания, используемые для текущего контроля по дисциплине

2.3.1 Методические материалы, используемые для текущего контроля знаний по дисциплине

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
Контрольный опрос	Контрольный опрос – это метод оценки уровня освоения компетенций, основанный на непосредственном (беседа, интервью) или опосредованном (анкета) взаимодействии преподавателя и студента. Источником контроля знаний в данном случае служит словесное или письменное суждение студента.	Примерный перечень вопросов к экзаменам Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение
Собеседование	Собеседование – это один из методов контрольного опроса, представляющий собой относительно свободный диалог между преподавателем и студентом на заданную тему.	Примерный перечень вопросов к экзаменам Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение
Тестовые задания	Тестирование - удовлетворяющая критериям исследования эмпирико-аналитическая процедура оценки уровня освоения компетенций студентами.	Тесты по дисциплине
Самостоятельное выполнение практических заданий	Метод, при котором обучающиеся приобретают навыки творческого мышления, самостоятельного решения проблем теории и практики.	Практические задания
Контрольная работа	Эффективный метод проверки знаний обучающихся, полученных ими на определённом этапе. Основная задача контрольных работ – выявить, какие изученные темы вызывают затруднения и в последствие искоренить недостатки.	Задания для контрольной работы
Написание и защита реферата	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде	Примерный перечень тем для рефератов

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
	полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.	
Лекция-беседа	Диалогический метод изложения и усвоения учебного материала. Лекция-беседа позволяет с помощью системы вопросов, умелой их постановки и искусного поддержания диалога воздействовать как на сознание, так и на подсознание обучающихся, научить их самокоррекции.	Методика проведения лекции-беседы
Лекция-дискуссия	Метод обучения, основанный на обмене мнениями по определенной тематике. Хорошо проведенная дискуссия учит более глубокому пониманию проблемы, умению защищать свою позицию, но считаться с мнением других. Использовать дискуссию в учебном процессе целесообразно в том случае, когда обучающиеся обладают значительной степенью самостоятельности мышления, умеют аргументировать, доказывать и обосновывать свою точку зрения.	Методика проведения лекции-дискуссии Примерный перечень вопросов к экзаменам Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение
Работа в малых группах	Метод, направленный на участие обучающихся в работе, развитие навыков сотрудничества, межличностного общения.	Методика организации работы в малых группах Практические задания
Семинар-конференция	Метод обучения, основанный на заслушивании и обсуждении докладов по рефератам обучающихся под руководством преподавателя, стимулирует исследовательскую деятельность, умение отстаивать свою точку зрения, актуализирует ораторское искусство докладчиков и способность взаимодействовать с аудиторией.	Методика проведения семинара-конференции Примерный перечень тем для рефератов

2.3.2 Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение

1. Общее понятие о социальной психологии.
2. Предмет, объект, задачи и функции социальной психологии.
3. Отрасли социальной психологии.
4. Методологические и теоретические основы социальной психологии.
5. Принципы социальной психологии.

6. Методы социально-психологического исследования, их характеристика.
7. Феноменология социальной психологии.
8. Иерархия и соотношение социально-психологических феноменов.
9. Классификация социально-психологических явлений.
10. Социально-психологические факты, механизмы и закономерности.
11. Социально-психологические взаимосвязи между людьми и группами.
12. Социально-психологические процессы, состояния и образования.
13. Связь социальной психологии с другими науками.
14. Основные этапы развития социальной психологии.
15. История становления социальной психологии как науки за рубежом.
16. Основные направления зарубежной социальной психологии.
17. История развития социальной психологии в России.
18. Современное состояние социальной психологии.
19. Практика использования социальной психологии в различных областях.
20. Прикладная социальная психология и политика.
21. Прикладная социальная психология в сфере экономики.
22. Прикладная социальная психология в образовании и здравоохранении.
23. Прикладная социальная психология в области культуры.
24. Экстремальная прикладная социальная психология.
25. Социальная психология преступности.
26. Понятие и сущность общения.
27. Структура, уровни и функции общения.
28. Виды и типы общения.
29. Средства и механизмы общения.
30. Этапы и стратегии общения.
31. Закономерности и трудности общения.
32. Понятие коммуникации. Специфика обмена информацией между людьми.
33. Структура коммуникации.
34. Позиции коммуникатора, коммуникативные навыки.
35. Коммуникативные барьеры.
36. Коммуникативные стили.
37. Социально-психологическая диагностика социальных отношений и общения.
38. Социально-психологический тренинг делового общения.
39. Психологические типы собеседников и тактика общения с ними.
40. Психологические приемы эффективного общения.
41. Понятие межличностного восприятия или социальной перцепции.
42. Основные характеристики и особенности межличностного восприятия.
43. Механизмы, законы и эффекты межличностного восприятия.
44. Психологические особенности межличностного взаимопонимания.
45. Имидж личности как воспринимаемый и передаваемый образ.
46. Общая характеристика понятия «отношение». Сущность взаимоотношений.
47. Общественные и межличностные отношения.
48. Классификация межличностных взаимоотношений.
49. Особенности межличностных отношений. Персональные взаимоотношения людей.
50. Общая характеристика взаимодействия (интеракции), его сущность.
51. Особенности и виды взаимодействия.
52. Содержание и динамика взаимодействия людей.
53. Теории взаимодействия.
54. Стратегии взаимодействия.
55. Сущность социально-психологического воздействия, его характеристика.
56. Виды психологического воздействия.
57. Закономерности психологического воздействия.

58. Механизмы трансформации убеждений, стереотипов и установок людей.
59. Методы психологического воздействия: убеждение, внушение и манипулирование.
60. Технология убеждающего воздействия.
61. Социальная психология моды.
62. Социальная психология влияния. Психология пропаганды.
63. Общая характеристика конфликта.
64. Структура и содержание конфликта.
65. Функции конфликта.
66. Источники, причины конфликтов и стадии их протекания.
67. Поведение в условиях конфликта.
68. Стратегии конфликтного взаимодействия.
69. Завершение конфликта.
70. История изучения конфликтов.
71. Основные теории конфликтов и их особенности.
72. Виды и типы конфликта.
73. Внутриличностные конфликты: особенности, основные психологические концепции, формы проявления и разрешения.
74. Межличностные конфликты: понятие, сферы проявления, управление.
75. Конфликты в условиях учебной деятельности – способы предупреждения и разрешения.
76. Групповые конфликты: механизмы возникновения, специфика предупреждения и разрешения.
77. Организационные конфликты: причины, условия и способы предупреждения, методы разрешения.
78. Способы предупреждения и разрешения межличностных и межгрупповых конфликтов, методы управления ими.
79. Типы конфликтных личностей.
80. Техника снятия социальной напряженности и урегулирования конфликтов.
81. Кодекс поведения в конфликте.
82. Определение понятия «малая группа» и её основные параметры.
83. Возникновение и развитие психологии и социологии малых групп.
84. Структура психологии малой группы: внутригрупповые межличностные отношения, групповые устремления, групповое мнение, групповые настроения и групповые традиции.
85. Подструктуры социально-психологической структуры малой группы: композиционная, межличностных предпочтений, коммуникативная, функциональных отношений.
86. Классификация малых групп.
87. Социально-психологическая характеристика различных видов малых групп.
88. Характеристика социально-психологических процессов в малой группе: ее образование и развитие, руководство и принятие решений, сплочение, групповое давление, конфликты.
89. Социально-психологическая диагностика малых неформальных групп.
90. Социометрия как метод изучения малых групп.
91. Влияние группы на личность: положительное и отрицательное.
92. Социальная фасилитация и ингибция, деиндивидуализация личности, коллективизация мышления и феномен групповой поляризации, дискриминация, предрассудки и социальные стереотипы, конформизм.
93. Понятие коллектива, его характеристика.
94. Концепции развития коллектива.
95. Стадии развития коллектива.
96. Лидер и лидерство.
97. Теории и стили лидерства.

98. Типы лидеров. Различия между лидером и руководителем.
99. Семья как организованная социальная группа.
100. Классификация и функции семьи.
101. Социально-психологические проблемы семьи.
102. Социально-психологическая диагностика проблем семьи.
103. Межгрупповые взаимодействия.
104. Специфика межгруппового восприятия.
105. Феномены межгруппового взаимодействия: межгрупповая дифференциация (внутригрупповой фаворитизм, межгрупповая дискриминация), межгрупповая интеграция (групповая аффилиация, групповая открытость, межгрупповая толерантность, межгрупповая референтность).
106. Сущность, виды и особенности больших социальных групп.
107. Признаки больших социальных групп и движений.
108. Массовые социально-психологические явления, их классификация и характеристика.
109. Диагностика массовых социально-психологических явлений.
110. Определение понятия «толпа». Социально-психологическая сущность толпы.
111. Виды толпы. Характеристика различных видов толпы.
112. Особенности поведения толпы.
113. Социально-психологический анализ общества.
114. Социально-психологические проявления в жизни общества.
115. Понятие и классификация общностей и социальных институтов.
116. Социально-психологическая характеристика стратификации общества.
117. Сущность класса и его психологии. Структура социально-классовых различий.
118. Психологические характеристики представителей различных социальных классов.
119. Специфика и содержание психологии социального класса.
120. Сущность и содержание политико-психологических феноменов.
121. Психологическая характеристика политической власти.
122. Психологические особенности политической активности.
123. Психологическая наука о сущности религии. Содержание психологии верующих.
124. Психологическая характеристика субъектов и объектов религии.
125. Понятие психологии нации. Структура и свойства психологии нации.
126. Национальные особенности общения. Национально-психологические особенности представителей наций.
127. Понятие, структура, классификация и основные теории социальной организации.
128. Социально-психологические явления в структуре социальных организаций.
129. Социально-психологическая диагностика социальных организаций.
130. Понятие и составляющие организационной культуры.
131. Характеристика социально-психологического климата различных социальных организаций.
132. Социально-психологические аспекты менеджмента организации.
133. Психология личности в организации.
134. Основные этапы развития субъекта труда. Этапы освоения профессии.
135. Социальная психология профессиональной деятельности.
136. Социально-психологическая характеристика профессионализма, его критерии и уровни.
137. Проблемы развития профессионального самосознания и формирования индивидуального стиля трудовой деятельности.
138. Кризисы профессионального становления, их факторы, фазы и способы их преодоления.
139. Проблема профессиональных деструкций.
140. Уровни и детерминанты профессиональных деструкций.

141. Социально-психологические условия профессиональной реабилитации.
142. Понятие личности и ее социально-психологических особенностей.
143. Специфика социально-психологического подхода к пониманию личности.
144. Социально-психологическая характеристика личности.
145. Социально-психологическая структура личности.
146. Характеристика социально-психологических теорий личности.
147. Социально-психологические типы личности.
148. Закономерности проявления социально-психологических особенностей личности.
149. Понятие социализации. Социально-психологические аспекты социализации личности.
150. Влияние социально-психологических факторов на социализацию личности.
151. Стадии и уровни, институты, формы и механизмы социализации личности.
152. Подходы к определению основных этапов социализации личности.
153. Асоциализация, десоциализация и ресоциализация личности.
154. Социальная установка: понятие, структура, функции.
155. Личность и социальные установки. Ролевое поведение и установка.
156. Каузальная атрибуция.
157. Прикладные исследования проблем личности в социальной психологии.
158. Программное обеспечение социально-психологической диагностики.
159. Организация и процедура проведения социально-психологической диагностики.
160. Характеристика основных методов социально-психологической диагностики, особенности их применения в прикладной социальной психологии.
161. Социально-психологическая диагностика личности.
162. Социально-психологический тренинг личностного развития.
163. Социально-психологическая компетентность личности, факторы, её определяющие.
164. Социально-психологическая компетентность как ведущее свойство профессионала.

2.3.3 Тесты по дисциплине

1. Сосредоточенность нашего внимания в любой конкретный момент времени только на одном стимуле или конкретной группе стимулов, в то время как остальные объекты реального мира являются фоном нашего восприятия, т.е. активно не отражаются в нашем сознании, обеспечивается таким свойством восприятия, как:
 - а) активность;
 - б) предметность;
 - в) константность;
 - г) целостность.
2. Способность человека отражать объекты и явления реального мира не в виде набора не связанных друг с другом ощущений, а в форме отдельных целостных образов конкретных предметов, обеспечивается таким свойством восприятия, как:
 - а) избирательность;
 - б) предметность;
 - в) константность;
 - г) целостность.
3. Зависимость восприятия от прежнего опыта человека называется:
 - а) стереотипия;
 - б) апперцепция;
 - в) дисфория;
 - г) амнезия.
4. Постоянство воспринимаемой величины, формы и цвета предметов при изменении расстояния, ракурса и освещенности обеспечивается таким свойством восприятия, как:
 - а) избирательность;
 - б) предметность;

- в) константность;
- г) целостность.

5. Способность человека строить образы отражаемых предметов в совокупности их качеств и характеристик, даже если отдельные из этих качеств в данный момент не воспринимаются, обеспечивается благодаря такому принципу организации восприятия, как:

- а) избирательность;
- б) предметность;
- в) константность;
- г) целостность.

6. Социальная перцепция — это:

- а) передача информации между людьми;
- б) восприятие людьми друг друга;
- в) особенности поведения при деловых переговорах;
- г) разделение общества на круги общения.

7. К факторам формирования первого впечатления о человеке относятся:

- а) фактор привлекательности;
- б) фактор снисходительности;
- в) фактор предрасположенности;
- г) фактор атрибуции.

8. К факторам формирования первого впечатления о человеке относится:

- а) фактор превосходства;
- б) фактор снисходительности;
- в) фактор предрасположенности;
- г) фактор атрибуции.

9. К факторам формирования первого впечатления о человеке относятся:

- а) фактор отношения к нам;
- б) фактор снисходительности;
- в) фактор предрасположенности;
- г) фактор атрибуции.

10. Идентификация — это механизм межличностного восприятия, суть которого в:

- а) взаимном уподоблении партнеров друг другу;
- б) осознании партнерами того, как они воспринимаются друг другом;
- в) аффективном понимании партнерами чувств и эмоций друг друга;
- г) формировании взаимного тяготения партнеров друг к другу.

11. Познание других людей путем отклика на их чувства и внутреннее состояние происходит под воздействием такого механизма социального восприятия, как:

- а) стереотипизация;
- б) эмпатия;
- в) аттракция;
- г) каузальная атрибуция.

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

- а) стереотипизация;
- б) аттракция;
- в) рефлексия;
- г) каузальная атрибуция.

13. Знание о том, как мы воспринимаемся партнером по общению, достигаются благодаря такому механизму социального восприятия, как:

- а) стереотипизация;
- б) эмпатия;
- в) рефлексия;
- г) каузальная атрибуция.

14. Оценка человека на основе устойчивых представлений о социальной группе, к которой он, предположительно, относится, происходит под воздействием такого механизма социального восприятия, как:

- а) стереотипизация;
- б) эмпатия;
- в) установка;
- г) рефлексия.

15. Сформировавшуюся в человеке неосознанную готовность к определенному поведению, готовность положительно или отрицательно реагировать на те или иные факты, события называют:

- а) стереотипизация;
- б) эмпатия;
- в) установка;
- г) рефлексия.

16. Влияние изначальной информации о человеке на формирование представления о нем называется:

- а) эффект ореола;
- б) эффект первичности;
- в) эффект новизны;
- г) эффект стереотипизации.

17. Распространение общего оценочного впечатления о человеке на восприятие его поступков и личностных качеств называется:

- а) эффект ореола;
- б) эффект первичности;
- в) эффект новизны;
- г) эффект стереотипизации.

18. При восприятии знакомого человека наибольшая значимость последней информации о нем определяется:

- а) эффектом края;
- б) эффектом первичности;
- в) эффектом новизны;
- г) эффектом стереотипизации.

19. При оценке человека или черт его характера наибольшее значение придается информации, полученной в первые секунды общения, при этом все последующие мнения о человеке, противоречащие созданному образу, отбрасываются как случайные и нехарактерные. Этот эффект называется:

- а) эффект ореола;
- б) эффект первичности;
- в) эффект края;
- г) эффект стереотипизации.

20. В процессе общения его участник получает от партнера по общению ту обратную связь, на которую он и рассчитывает. Этот эффект называется:

- а) эффект ореола;
- б) эффект Пигмалиона;
- в) эффект новизны;
- г) эффект стереотипизации.

21. Выяснение и интерпретация причин поступков, переживаний и поведения других людей путем предписывания причин для объяснения этого поведения происходит с помощью такого механизма социального восприятия, как:

- а) эмпатия;
- б) аттракция;
- в) рефлексия;

г) каузальная атрибуция.

22. Процесс обмена значимой интеллектуальной и эмоциональной информацией отражает:

- а) интерактивную сторону общения;
- б) перцептивную сторону общения;
- в) коммуникативную сторону общения;
- г) когнитивную сторону общения.

23. Скрытая или явная коммуникация, предметом которой является отношение партнеров к самому процессу общения и взаимоотношения называется:

- а) микрокоммуникация;
- б) мегакоммуникация;
- в) метакоммуникация;
- г) макрокоммуникация.

24. Коммуникацию, в ходе которой происходит расхождение смысла переданной и полученной информации, называют:

- а) недокоммуникацией;
- б) псевдокоммуникацией;
- в) паракоммуникацией;
- г) идиокоммуникацией.

25. Основными элементами процесса коммуникации в деловом общении являются:

- а) средства передачи сообщения;
- б) обратная связь;
- в) сообщения;
- г) люди.

26. Коммуникантами называются следующие элементы:

- а) средства передачи сообщения;
- б) обратная связь;
- в) сообщения;
- г) люди.

27. Отношения, в которых роль одного человека «дополняет» роль другого называются:

- а) симметричные;
- б) комплементарные;
- в) уважительные;
- г) взаимные.

28. Отношения, в которых люди имеют сходные роли и относятся друг к другу как к «равным» называются:

- а) симметричные;
- б) комплементарные;
- в) уважительные;
- г) взаимные.

29. Отношения, в которых люди периодически меняются ролями, «передают управление» называются:

- а) симметричные;
- б) комплементарные;
- в) уважительные;
- г) взаимные.

30. Сообщение, сопровождающее другие сообщения и говорящее о том, как их надо интерпретировать называют:

- а) метасообщение;
- б) паразитное сообщение;
- в) обратная связь;
- г) шум.

31. С помощью чего отправитель воспринимает, как было понято и принято его сообщение:

- а) метасообщение;
б) паразитное сообщение;
в) обратная связь;
г) шум.
32. Способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, передаваемой в процессе общения от одного живого существа другому, называют:
- а) средства передачи сообщения;
б) обратная связь;
в) сообщения;
г) суперпозиция.
33. Все, что мешает процессу передачи информации, называют:
- а) метасообщение;
б) паразитное сообщение;
в) обратная связь;
г) шум.
34. На ком лежит ответственность за правильную интерпретацию сообщения получателем:
- а) на получателе;
б) отправителе;
в) обоих в равной степени;
г) это неконтролируемый процесс.
35. К коммуникативным барьерам непонимания относятся барьеры:
- а) семантический;
б) психологический;
в) фонетический;
г) проксемический.
36. К коммуникативным барьерам непонимания относится барьер:
- а) стилистический;
б) эзотерический;
в) кинесический;
г) логический.
37. Какая просьба о помощи будет наиболее выигрышной?
- а) молча показывать свое затруднение;
б) «Вы не могли бы мне помочь?»;
в) «Помогите мне, пожалуйста!»;
г) «Что у вас за ценники такие — ничего не разберешь!»
38. Коммуникация без помощи речи называется:
- а) лингвальная;
б) вербальная;
в) нелингвальная;
г) невербальная.
39. В процессе невербальной коммуникации можно получить следующие виды информации:
- а) о личности коммуникатора;
б) об убеждениях коммуникатора;
в) об отношении участников друг к другу;
г) об отношении участников к ситуации.
40. Зрительно воспринимаемые движения другого человека называются:
- а) просодика;
б) проксемика;
в) кинесика;
г) такесика.
41. Координированные движения мышц лица называют:
- а) поза;

- б) мимика;
в) пантомимика;
г) амимия.
42. Совокупность выразительных движений лица, головы, конечностей и туловища, сопровождающих речь и эмоции, называют:
а) поза;
б) мимика;
в) пантомимика;
г) амимия.
43. Положение человеческого тела, типичное для данной культуры, элементарная единица пространственного поведения человека, это:
а) поза;
б) мимика;
в) пантомимика;
г) жест.
44. Походка человека говорит о его:
а) деловых качествах;
б) эмоциональном и функциональном состояниях;
в) личностных качествах;
г) социальном статусе.
45. Направление взгляда собеседника говорит нам о его:
а) заинтересованности темой разговора;
б) искренности;
в) уверенности в себе;
г) умственных способностях.
46. «Закрытая» поза говорит о:
а) неискренности;
б) негативном отношении собеседника к нам;
в) нежелании активного общения;
г) высокомерии.
47. Проводниками содержимого бессознательной сферы психики в общении не являются:
а) позы и мимика;
б) оговорки;
в) стиль одежды;
г) вегетативные проявления.
48. Разнообразные движения руками и головой, смысл которых понятен для общающихся сторон — это:
а) поза;
б) мимика;
в) пантомимика;
г) жест.
49. Какие жесты относятся к коммуникативным?
а) приветствия;
б) отрицания;
в) растерянности;
г) удивления.
50. Какие жесты относятся к модальным?
а) прощания;
б) одобрения;
в) растерянности;
г) удивления.
51. Какие жесты относятся к описательно-изобразительным?

- а) указующие;
б) удивления;
в) обозначающие размер;
г) запрета.
52. Каково общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голосового тона, тембр голоса, а также акцентуационно-ритмического оформления речи — фразового и логического ударения, его силы:
а) просодика;
б) ольфакторная система;
в) кинесика;
г) экстралингвистика.
53. Интонирование речи не может служить для:
а) структурирования информации;
б) поддержания внимания слушателей;
в) передачи эмоционального отношения;
г) повышения вынятности речи.
54. Включение в речь пауз, а также различного рода психофизиологических проявлений человека (плача, кашля, смеха, вздоха и т.д.) — это:
а) просодика;
б) ольфакторная система;
в) такесика;
г) экстралингвистика.
55. Область невербального поведения, находящаяся под контролем тактильно-кинестетической системы отражения (рукопожатия, поцелуи, похлопывания), называется:
а) просодика;
б) проксемика;
в) кинесика;
г) такесика.
56. Система взаимного использования пространства партнерами по общению называется:
а) просодика;
б) проксемика;
в) кинесика;
г) такесика.
57. Какая область невербальных сигналов базируется на обонянии и отражает искусственные и естественные запахи человека:
а) просодика;
б) проксемика;
в) ольфакторная система;
г) кинесика.
58. Коммуникация при помощи речи называется:
а) лингвальная;
б) вербальная;
в) нелингвальная;
г) невербальная.
59. Язык, который скрывает истинный смысл высказывания, называется:
а) протоязык;
б) мегаязык;
в) метаязык;
г) параязык.
60. Вопросы делятся на виды:
а) восполняющие и уточняющие;
б) информационные и неинформационные;

- в) утверждающие и отрицающие;
г) истинные и ложные.
61. Для поддержания диалога и получения исчерпывающей информации лучше всего подходят:
- а) открытые вопросы;
 - б) закрытые вопросы;
 - в) риторические вопросы;
 - г) альтернативные вопросы.
62. Вопросы, ответом на которые могут быть «да» или «нет», называются:
- а) открытые вопросы;
 - б) закрытые вопросы;
 - в) риторические вопросы;
 - г) альтернативные вопросы.
63. Нереплексивное слушание — это:
- а) психологическая устойчивость к аргументам собеседника;
 - б) умение настоять на своем, игнорируя мнение собеседника;
 - в) умение внимательно молчать;
 - г) умение сделать вид, что вы слушаете, думая при этом о своем.
64. Рефлексивное слушание делового партнера включает такие приемы как:
- а) выяснение;
 - б) внимательное молчание;
 - в) перефразирование;
 - г) выражение сочувствия.
65. Рефлексивное слушание делового партнера включает такие приемы как:
- а) отражение чувств;
 - б) резюмирование;
 - в) выражение сочувствия;
 - г) сопереживание.
66. Постоянное уточнение правильности понимания характерно для:
- а) нереплексивного слушания;
 - б) пассивного слушания;
 - в) активного слушания;
 - г) эмпатического слушания.
67. Готовность поддержать собеседника, когда он находится в состоянии сильного эмоционального возбуждения и ему необходимо выговориться и излить чувства характерна для:
- а) нереплексивного слушания;
 - б) пассивного слушания;
 - в) активного слушания;
 - г) эмпатического слушания.
68. Понимать и разделять эмоциональное состояние собеседника помогает:
- а) нереплексивное слушание;
 - б) пассивное слушание;
 - в) активное слушание;
 - г) эмпатическое слушание.
69. Отметьте этапы активного слушания:
- а) поддержка;
 - б) понимание;
 - в) уяснение;
 - г) комментирование.
70. К ошибкам слушания относятся:
- а) выяснение;
 - б) поспешные возражения;

- в) перефразирование;
- г) отражение чувств;
- д) отсеивание;
- е) резюмирование;
- ж) рассеянное внимание;
- з) перебивание.

71. К факторам, мешающим пониманию собеседниками друг друга не относятся:

- а) различия в системах значений слов;
- б) несоответствия стиля речи ситуации общения;
- в) слишком тихая, быстрая, монотонная речь;
- г) общение посредством письменной речи.

72. Взаимодействие, или интеракция, это:

- а) совокупность связей и влияний, складывающихся в совместной деятельности;
- б) взаимный обмен информацией;
- в) плодотворное сотрудничество;
- г) открытое воздействие партнеров друг на друга.

73. Отметьте название социально-психологической теории, в рамках которой была разработана концепция «обобщенного другого», как освоение своих и чужих социальных ролей:

- а) интегральная социология (Питирим Сорокин);
- б) функционализм (Толкотт Парсонс);
- в) теория «социального конфликта» (Р. Дарендорф, Л. Козер);
- г) символический интеракционизм (Джордж Мид).

74. Отметьте название теории, согласно которой взаимодействие означает процесс, в котором один человек (член группы) стимулирует деятельность другого члена группы, стремясь уравновесить вознаграждения и затраты:

- а) психоанализ (З. Фрейд);
- б) теория обмена (Дж. Хоманс);
- в) символический интеракционизм (Дж. Мид);
- г) трансактный анализ (Э. Берн).

75. Отметьте название теории, в которой выделяют такие типичные состояния сознания человека, как Я-Родитель, Я-Взрослый и Я-Дитя:

- а) психоанализ (З. Фрейд);
- б) теория обмена (Дж. Хоманс);
- в) символический интеракционизм (Дж. Мид);
- г) трансактный анализ (Э. Берн).

76. С позиций трансактного анализа распознать состояние Я-Родителя можно по следующей общей манере поведения:

- а) по-деловому, объективно, без эмоций, независимо, собирая и перерабатывая информацию;
- б) оценивающее, ироническое, порицающее, авторитарное, запрещающее;
- в) спонтанное, игривое, хитрое, злорадное, раскрепощенное, вялое, открытое, естественное;
- г) доброе, ободряющее, озабоченное, сочувствующее, защищающее, советующее, помогающее.

77. С позиций трансактного анализа распознать состояние Я-Взрослого можно по следующей общей манере поведения:

- а) по-деловому, объективно, без эмоций, независимо, собирая и перерабатывая информацию;
- б) оценивающее, ироническое, порицающее, авторитарное, запрещающее;
- в) доброе, ободряющее, озабоченное, сочувствующее, защищающее, советующее, помогающее;
- г) капризное, своенравное, строптивное, грубое, агрессивное, неприязненное.

78. С позиций трансактного анализа распознать состояние Я-Дитя можно по следующей общей манере поведения:

- а) капризное, своенравное, строптивное, грубое, агрессивное, неприязненное;
- б) осторожное, боязливое, беспомощное, покорное, неуверенное, сдержанное, обиженное;
- в) доброе, ободряющее, озабоченное, сочувствующее, защищающее, советующее, помогающее;

- г) спонтанное, игривое, хитрое, злорадное, раскрепощенное, вялое, открытое, естественное.
79. С позиций транзактного анализа распознать состояние Я-Родителя можно по следующим речевым формулировкам:
- а) «Ты должен, ты не должен», «Это следует делать, это не следует делать», «Как ты можешь!», «Я не позволю так обращаться со мной!»;
 - б) «Возможно», «Вероятно», «По моему мнению», «Я думаю», «Я предполагаю» и т.д. Вопросы начинаются со слов: как, почему, кто, что, когда;
 - в) «Я хотел только ...» «Почему всегда я?» «Я попробую» «Я правильно сделал?» «Я не могу этого сделать»;
 - г) «Успокойся», «Я могу вас понять», «Лучше не делать этого», «Будь осторожен», «Не ломай себе голову».
80. С позиций транзактного анализа распознать состояние Я-Взрослого можно по следующим речевым формулировкам:
- а) «Ты должен, ты не должен», «Это следует делать, это не следует делать», «Как ты можешь!», «Я не позволю так обращаться со мной!»;
 - б) «Успокойся», «Я могу вас понять», «Лучше не делать этого», «Будь осторожен», «Не ломай себе голову»;
 - в) «Возможно», «Вероятно», «По моему мнению», «Я думаю», «Я предполагаю» и т.д. Вопросы начинаются со слов: как, почему, кто, что, когда;
 - г) «Я этого не хочу» «Оставьте меня в покое!» «Проклятье!».
81. С позиций транзактного анализа распознать состояние Я-Дитя можно по следующим речевым формулировкам:
- а) «Я хотел только ...» «Почему всегда я?», «Я попробую», «Я правильно сделал?», «Я не могу этого сделать»;
 - б) «Успокойся», «Я могу вас понять», «Лучше не делать этого», «Будь осторожен», «Не ломай себе голову»;
 - в) «Я этого не хочу», «Оставьте меня в покое!», «Проклятье!»;
 - г) «Я хочу», «Прекрасно!», «Так тебе и надо!», «Замечательно!», «Я бы очень хотел».
82. С позиций транзактного анализа распознать состояние Я-Родителя можно по следующей манере говорить:
- а) твердо, высокомерно, саркастически, насмехаясь, иронически, цинично;
 - б) уверенно (без высокомерия), ясно и четко, спокойно, без страстей и эмоций, нейтрально;
 - в) тепло, успокаивающе, сочувственно;
 - г) тихо, нерешительно, плаксиво, подавленно, подобострастно, нудно, привередливо.
83. С позиций транзактного анализа распознать состояние Я-Взрослого можно по следующей манере говорить:
- а) твердо, высокомерно, саркастически, насмехаясь, иронически, цинично;
 - б) тепло, успокаивающе, сочувственно;
 - в) уверенно (без высокомерия), ясно и четко, спокойно, без страстей и эмоций, нейтрально;
 - г) преимущественно громко, быстро и горячо, захлебываясь.
84. С позиций транзактного анализа распознать состояние Я-Дитя можно по следующей манере говорить:
- а) твердо, высокомерно, саркастически, насмехаясь, иронически, цинично;
 - б) гневно, громко, упрямо, угрюмо;
 - в) тихо, нерешительно, плаксиво, подавленно, подобострастно, нудно, привередливо;
 - г) преимущественно громко, быстро и горячо, захлебываясь.
85. С позиций транзактного анализа распознать состояние Я-Родителя можно по следующему выражению лица:
- а) отчужденное, лоб нахмурен, критический взгляд, сжатый рот;
 - б) частое изменение выражения лица в соответствии с ситуацией, лицо обращено к партнеру, внимательное, ненапряженное;
 - в) нервное, потерянное, тактичное, выражающее согласие;

г) заботливое, одобряющее, улыбочивое, любовно-заинтересованное.

86. С позиций транзактного анализа распознать состояние Я-Взрослого можно по следующему выражению лица:

- а) отчужденное, лоб нахмурен, критический взгляд, сжатый рот;
- б) заботливое, одобряющее, улыбочивое, любовно-заинтересованное;
- в) частое изменение выражения лица в соответствии с ситуацией, лицо обращено к партнеру, внимательное, ненапряженное;
- г) нервное, потерянное, тактичное, выражающее согласие.

87. С позиций транзактного анализа распознать состояние Я-Дитя можно по следующему выражению лица:

- а) нервное, потерянное, тактичное, выражающее согласие;
- б) заботливое, одобряющее, улыбочивое, любовно-заинтересованное;
- в) жесткое, упрямое, отсутствующее;
- г) воодушевленное, возбужденное, ошеломленное, хитрое, лукавое, любопытное, печальное, взволнованное.

88. С позиций транзактного анализа распознать состояние Я-Родителя можно по следующим жестам и положению тела:

- а) поднятый вверх указательный палец, руки скрещены перед грудью, ноги широко расставлены, голова поднята вверх;
- б) жесты подкрепляют то, что говорится, верхняя часть туловища слегка наклонена вперед (выражение заинтересованности);
- в) склоненная голова, опущенные плечи, напряженные или дружелюбные жесты, стоит в позе слуги или навтыжку;
- г) протянутые руки, поглаживание по голове и др.

89. С позиций транзактного анализа распознать состояние Я-Взрослого можно по следующим жестам и положению тела:

- а) поднятый вверх указательный палец, руки скрещены перед грудью, ноги широко расставлены, голова поднята вверх;
- б) протянутые руки, поглаживание по голове и др.;
- в) жесты подкрепляют то, что говорится, верхняя часть туловища слегка наклонена вперед (выражение заинтересованности);
- г) напряженность, угрожающая поза, опущенная голова.

90. С позиций транзактного анализа распознать состояние Я-Дитя можно по следующим жестам и положению тела:

- а) поднятый вверх указательный палец, руки скрещены перед грудью, ноги широко расставлены, голова поднята вверх;
- б) склоненная голова, опущенные плечи, напряженные или дружелюбные жесты, стоит в позе слуги или навтыжку;
- в) напряженность, угрожающая поза, опущенная голова;
- г) свободный, напряженный или расслабленный корпус.

91. Определите форму следующей транзакции: Стимул. Вы подготовили материалы к совещанию? Реакция. Да, набрал на компьютере и распечатал:

- а) дополнительная транзакция: стимул и реакция на уровне Взрослый—Взрослый;
- б) дополнительная транзакция: стимул и реакция на уровне Родитель—Дитя;
- в) пересекающаяся транзакция: стимул на уровне Взрослый—Взрослый, реакция на уровне Родитель—Дитя;
- г) скрытая транзакция: социальный уровень Взрослый-Взрослый, психологический уровень Взрослый—Дитя—Дитя.

92. Манипуляция представляет собой:

- а) конфликтное взаимодействие партнеров по общению;
- б) сотрудничество партнеров по общению;
- в) скрытое психологическое воздействие;

г) воздействие на чувства партнера по общению.

93. Выделите родовые признаки манипуляции:

- а) является психологическим воздействием;
- б) основана на прямой угрозе;
- в) производится скрытно;
- г) сопровождается шантажом.

94. Выделите психологические предпосылки манипуляции, согласно трактовке Э. Шострема:

- а) стремление получить одобрение от окружающих;
- б) недоверие к себе и людям;
- в) гневливость и вспыльчивость;
- г) неспособность к близости.

95. Выделите группы манипулятивных приемов:

- а) логические приемы;
- б) силовые приемы;
- в) психологические приемы;
- г) организационно-процедурные приемы.

96. Суть уловки «Накаливание атмосферы «агрессорами» спора»:

- а) недопущение накала атмосферы «агрессорами» спора с целью ликвидации возможности принятия нежелательного решения;
- б) преднамеренное столкновение агрессивно настроенных оппонентов с целью накала атмосферы до критической и срыва дискуссии;
- в) накал атмосферы «агрессорами» спора с целью примирить их позиции.

97. Суть уловки «Приостановление обсуждения на желательном варианте»:

- а) приостановление принятия желательного варианта решения до его обсуждения;
- б) прекращение обсуждения на выступлении, выражающем наиболее желательную позицию;
- в) заострение внимания на желаемом варианте принимаемого решения посредством дискредитации оппонента.

98. Суть уловки «Выборочная лояльность в соблюдении регламента»:

- а) в выборе организатором обсуждения жесткой позиции по регламентированию времени выступающих;
- б) в лояльном отношении организатора к нарушению регламента;
- в) в предоставлении одним выступающим преимущественного права по времени и характеру выступления.

99. Суть уловки «Принятие решения псевдо-де-юре» состоит:

- а) в ориентировании мнения обсуждающих на позиции людей, не имеющих права голоса, но специально приглашенных на обсуждение;
- б) в принятии решения тайным голосованием;
- в) в принятии решения на основе мнения специально приглашенного специалиста.

100. Суть уловки «Перерыв в обсуждении»:

- а) объявление перерыва в тот момент, когда обсуждение подошло к наиболее выгодному решению;
- б) объявление перерыва в обсуждении, когда просит об этом оппонент;
- в) объявление перерыва в тот момент, когда может быть выработано неудобное решение.

101. Суть уловки «Выпускание пара на несущественных вопросах» состоит:

- а) в вынесении незначительных, второстепенных вопросов на обсуждение и после длительной перепалки, когда многие уже устали, вынесении того вопроса, который хотят обсудить без критики;
- б) в концентрации внимания на несущественных вопросах для увода обсуждения от принятия нежелательного решения;
- в) во включении второстепенных вопросов в обсуждение в качестве основных для затягивания спора.

102. Суть уловки «Избыточное информирование»:

- а) предоставление всех фактов для обсуждения;
- б) предоставление слишком многих вариантов для обсуждения в течение ограниченного времени;
- в) предоставление информационно перенасыщенного документа, концентрирующего внимание на второстепенных вопросах.

103. Суть уловки «Раздражение оппонента»;

- а) выведение оппонента из равновесия насмешками, обвинениями, упреками и другими способами, пока противник не сделает невыгодное для него заявление;
- б) раздражение оппонента с целью продолжить невыгодное обсуждение;
- в) использование лестных приемов против оппонента.

104. Суть уловки «Чтение мыслей на подозрение» состоит:

- а) в «предугадывании» мыслей оппонентов;
- б) в отведении от себя всех подозрений;
- в) в подозрении оппонента в сокрытии важных мыслей.

105. Лесть отличается от комплимента тем, что:

- а) предполагает различение, размышление, предметом ее являются вещи, дела, идеи, все, что косвенно относится к людям;
- б) предполагает рассмотрение личностей вне их реальных достоинств;
- в) прямолинейна, однозначна, проста и понятна, ее предметом являются люди и их качества, она подразумевает преувеличение положительных качеств, приписывание достоинств, которых нет.

106. Уловка «Ложный стыд» заключается:

- а) в ложном смущении оппонента из-за его не информированности;
- б) в использовании ложного довода с помощью, например, фразы «вы, конечно, знаете», чтобы привести человека в состояние стыда из-за незнания;
- в) в обвинении оппонента во лжи, чтобы заставить его оправдываться.

107. «Сведение факта (аргумента) к личному мнению» заключается:

- а) в настаивании на своем личном мнении до конца;
- б) в обвинении партнера в том, что высказываемое им мнение — это всего лишь его личное мнение, а человеку свойственно ошибаться;
- в) в приведении всех аргументов и доводов в доказательство своего тезиса.

108. Логические уловки построены на:

- а) сознательном нарушении законов и правил формальной логики или использовании их в целях манипуляции против недостаточно осведомленного оппонента;
- б) сознательном использовании логических законов для построения аргументированной защиты от контрнападок оппонента;
- в) несоблюдении закона достаточного основания.

109. Несоблюдение закона достаточного основания заключается:

- а) в неопределенности сформулированного тезиса;
- б) в предоставлении логически неверных доводов, аргументов;
- в) в использовании недостаточных, хотя и верных суждений, аргументов.

110. От манипуляции не защитят следующие тактики:

- а) отложить принятие решения;
- б) получить обещанную выгоду и потом переиграть манипулятора;
- в) требовать предоставления ясной и полной информации;
- г) переубедить манипулятора;
- д) разоблачить манипуляцию.

111. Конгруэнтность в общении определяется:

- а) социальным статусом говорящего;
- б) соответствием вербальных и невербальных сигналов;
- в) ошибками восприятия партнера по общению;
- г) наличием эмпатии.

112. Беседа как форма делового общения применяется тогда, когда необходимо:

- а) оказать воздействие на общественное мнение;
- б) создать позитивный корпоративный имидж;
- в) ознакомить общественность с точкой зрения фирмы;
- г) обменяться информацией с деловым партнером.

113. Основной задачей, решаемой в начале деловой беседы, является:

- а) перехват инициативы;
- б) подавление собеседника;
- в) установление контакта;
- г) выдвижение своих требований.

114. При выстраивании аргументации в деловой беседе необходимо в первую очередь исходить из:

- а) логической безупречности доводов;
- б) достоинств вашей позиции;
- в) ваших сильных сторон;
- г) личных особенностей собеседника.

115. Деловое совещание представляет собой:

- а) форму коллегиального обсуждения вопросов с целью информирования и принятия решений;
- б) форму воздействия на общественное мнение;
- в) форму знакомства общественности с точкой зрения фирмы;
- г) форму обмена информацией с деловым партнером.

116. Отметьте виды совещаний:

- а) совещание с целью принятия решения;
- б) совещание с целью общения;
- в) информативное совещание;
- г) творческое совещание.

117. Деловое совещание по длительности не должно превышать:

- а) одного часа;
- б) полутора-двух часов;
- в) трех часов;
- г) четырех часов.

118. Наилучшим временем проведения совещания являются:

- а) начало рабочего дня;
- б) первая половина рабочего дня;
- в) вторая половина рабочего дня;
- г) конец рабочего дня.

119. Оптимальным является следующее число участников совместного обсуждения:

- а) 3-5;
- б) 6-7;
- в) 9-11;
- г) 30-40.

120. Переговоры представляют собой:

- а) форму коллегиального обсуждения вопросов;
- б) форму достижения соглашения по проблемам, затрагивающим интересы деловых партнеров;
- в) форму обмена информацией с деловыми партнерами;
- г) форму воздействия на общественное мнение.

121. Главными функциями переговоров являются:

- а) высказать свою точку зрения;
- б) разрешать спорные вопросы;
- в) находить пути сотрудничества;
- г) получить удовольствие от общения.

122. Стратегия принципиальных переговоров предполагает:

- а) анализ взаимных интересов участников переговоров;
- б) анализ позиций участников переговоров;
- в) учет только своих интересов каждой стороной переговоров;
- г) стремление получить одностороннюю выгоду.

123. Отметьте принципы, лежащие в основе стратегии принципиальных переговоров:

- а) разграничение между проблемой и личностями;
- б) отождествление человеческих качеств и позиций партнеров;
- в) использование субъективных критериев;
- г) использование объективных критериев.

124. Отметьте принципы, лежащие в основе стратегии принципиальных переговоров:

- а) сосредоточенность на позициях, а не на интересах;
- б) сосредоточенность на интересах, а не на позициях;
- в) поиск взаимовыгодных вариантов;
- г) игнорирование интересов партнеров.

125. Стратегия соперничества реализуется через:

- а) позиционный торг;
- б) конструктивный поиск совместного решения;
- в) взаимный учет интересов;
- г) плодотворное сотрудничество.

126. К конструктивным тактическим приемам ведения переговоров относятся:

- а) постепенное повышение сложности обсуждаемых вопросов;
- б) выдвижение требований по нарастающей;
- в) принятие первого предложения партнера;
- г) разделение проблемы на отдельные составляющие.

127. К деструктивным тактическим приемам ведения переговоров относятся:

- а) отказ от собственных требований;
- б) постепенное повышение сложности обсуждаемых вопросов;
- в) выдвижение требований в последнюю минуту;
- г) расстановка ложных акцентов в собственной позиции;
- д) разделение проблемы на отдельные составляющие;
- е) выдвижение требований по нарастающей;
- ж) выдвижение ультиматума.

128. Необходимыми условиями выделения малой группы являются:

- а) члены группы объединены единой целью деятельности;
- б) члены группы находятся в формальных иерархических отношениях;
- в) члены группы находятся в непосредственном личном контакте;
- г) члены группы находятся в дружеских отношениях.

129. Усиление доминирующей реакции в присутствии других людей называется:

- а) конформизм;
- б) нонконформизм;
- в) самоопределение;
- г) социальная фасилитация.

130. Стремление людей прилагать меньше усилий в том случае, когда они объединяются ради достижения общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности, называется:

- а) социальная фасилитация;
- б) социальный паразитизм;
- в) социальная ответственность;
- г) социальная стратификация.

131. Утрата самосознания и чувства личной ответственности в ситуациях, которые обеспечивают анонимность и не концентрируют внимание на отдельном человеке, называется:

- а) деиндивидуализация;
- б) социальная фасилитация;

- в) нонконформизм;
- г) самоопределение.

132. Изменение поведения и мнения в соответствии с поведением и мнением большинства называется:

- а) конформизм;
- б) нонконформизм;
- в) самоопределение;
- г) социальная фасилитация.

133. Стремление поступить вопреки мнению большинства называется:

- а) конформизм;
- б) нонконформизм;
- в) самоопределение;
- г) социальная фасилитация.

134. Избирательное отношение личности к любым влияниям группы, которые принимаются или отторгаются в зависимости от того, соответствуют ли они убеждениям человека, целям и задачам деятельности группы, называется:

- а) конформизм;
- б) нонконформизм;
- в) самоопределение;
- г) социальная фасилитация.

135. Феномен, при котором групповая дискуссия приводит к усилению первоначального мнения участников группы, получил название:

- а) огруппление мышления;
- б) социальная фасилитация;
- в) социальная ответственность;
- г) групповая поляризация.

136. Феномен, при котором группа стремится к полному единодушию и никто не хочет нарушать групповую гармонию при принятии решения, получил название:

- а) огруппление мышления;
- б) социальная фасилитация;
- в) социальная ответственность;
- г) групповая поляризация.

137. Совокупность правил, разделяемых членами группы и необходимых для совершения совместных согласованных действий, называется:

- а) социальная роль;
- б) иерархия статусов;
- в) групповые нормы;
- г) система санкций.

138. Поощрения и наказания при групповом взаимодействии носят название:

- а) социальная роль;
- б) иерархия статусов;
- в) групповые нормы;
- г) система санкций.

139. Совокупность требований к поведению, общению и способу осмысления мира, которую общество предъявляет субъекту, занимающему определенную «ячейку» социальной жизни (социальную позицию) носит название:

- а) социальная роль;
- б) иерархия статусов;
- в) групповые нормы;
- г) система санкций.

140. Случайные низкоорганизованные объединения людей называют:

- а) рассеянные группы;

- б) диффузные группы;
- в) осмотические группы;
- г) неформальные группы.

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

- а) условная;
- б) референтная;
- в) формальная;
- г) большая.

142. Групповая сплоченность может иметь следующие направленности:

- а) конформистская;
- б) нонконформистская;
- в) позитивная;
- г) негативная.

143. Отметьте показатели групповой сплоченности:

- а) интенсивность противостояния внешним воздействиям;
- б) производительность коллективного труда;
- в) степень привлекательности группы для ее членов;
- г) уровень взаимной симпатии членов группы.

144. Признаками профессиональной зрелости группы являются:

- а) общие ценностные ориентации членов группы;
- б) позитивно окрашенные неформальные отношения в группе;
- в) демократический стиль управления группой;
- г) высокий документооборот в группе.

145. При прочих равных условиях наибольшей эффективностью в среднем обладают:

- а) чисто мужские коллективы;
- б) чисто женские коллективы;
- в) смешанные коллективы;
- г) половой состав коллектива не влияет на его эффективность.

146. Методом выявления структуры отношений в малой группе, определяющейся эмоциональными связями, взаимными симпатиями-антипатиями, притяжениями-отталкиваниями, является:

- а) социология;
- б) эмоциограмма;
- в) психодрама;
- г) социометрия.

147. Малой группой считается такая, численность которой составляет:

- а) 2—3 человека;
- б) 2—15 человек;
- в) 15—20 человек;
- г) 20—40 человек.

148. С точки зрения эффективности оптимальная по численности группа должна насчитывать:

- а) 2—15 человек;
- б) 5—9 человек;
- в) 15—20 человек;
- г) 20—40 человек.

149. Важнейшими характеристиками конфликта являются:

- а) противоречия между сторонами;
- б) столкновение между сторонами;
- в) высказывание своего недовольства;
- г) наличие отрицательных эмоций.

150. Особенности стиля сотрудничества при разрешении конфликтов являются:

- а) игнорирование интересов и позиций оппонента;
- б) одна сторона выигрывает, другая проигрывает;
- в) обе стороны приобретают искомое за счет некоторых уступок;
- г) обе стороны выигрывают.

151. Особенности стиля компромисса при разрешении конфликтов являются:

- а) игнорирование интересов и позиций оппонента;
- б) одна сторона выигрывает, другая проигрывает;
- в) обе стороны приобретают искомое за счет некоторых уступок;
- г) обе стороны выигрывают.

152. Если в ситуации конфликта ваша позиция сильнее, чем у оппонента и судьба дальнейшего сотрудничества не играет большой роли, наиболее предпочтительный стиль поведения для вас:

- а) принуждение;
- б) компромисс;
- в) сотрудничество;
- г) уклонение.

153. При равной силе сторон в конфликте получить хоть что-то в обмен на собственные уступки позволит следующий стиль поведения:

- а) соперничество;
- б) компромисс;
- в) сотрудничество;
- г) приспособление.

154. Если причина конфликта не очень важна для вас или вы не имеете ресурсов разрешить конфликт в свою пользу, наилучшим стилем поведения будет:

- а) соперничество;
- б) компромисс;
- в) уход от конфликта;
- г) приспособление.

155. Если в сложной конфликтной ситуации наиболее важным для вас является сохранение хороших рабочих отношений, наилучшим стилем поведения будет:

- а) компромисс;
- б) сотрудничество;
- в) уклонение;
- г) приспособление.

156. При необходимости найти общее решение в сложной конфликтной ситуации с сохранением перспективных партнерских отношений, наилучшим стилем поведения является:

- а) компромисс;
- б) сотрудничество;
- в) уклонение;
- г) приспособление.

157. Принуждение как стратегия поведения в конфликтной ситуации:

- а) заключается в навязывании другой стороне предпочтительного для себя решения;
- б) позволяет осуществить поиск такого решения, которое бы удовлетворило обе стороны;
- в) предполагает взаимные уступки в чем-то важном и принципиальном для каждой из сторон;
- г) основывается на игнорировании своих интересов и принятии позиции оппонента.

158. Сотрудничество как стратегия поведения в конфликтной ситуации:

- а) заключается в навязывании другой стороне предпочтительного для себя решения;
- б) позволяет осуществить поиск такого решения, которое бы удовлетворило обе стороны;
- в) предполагает взаимные уступки в чем-то важном и принципиальном для каждой из сторон;
- г) основывается на игнорировании своих интересов и принятии позиции оппонента.

159. Уход от конфликта как стратегия поведения в конфликтной ситуации:

- а) позволяет осуществить поиск такого решения, которое бы удовлетворило обе стороны;
- б) предполагает взаимные уступки в чем-то важном и принципиальном для каждой из сторон;

- в) основывается на игнорировании своих интересов и принятии позиции оппонента;
- г) не предполагает активных действий в ситуации конфликта.

160. Компромисс как стратегия поведения в конфликтной ситуации:

- а) заключается в навязывании другой стороне предпочтительного для себя решения;
- б) позволяет осуществить поиск такого решения, которое бы удовлетворило обе стороны;
- в) предполагает взаимные уступки в чем-то важном и принципиальном для каждой из сторон;
- г) не предполагает активных действий в ситуации конфликта.

161. Приспособление как стратегия поведения в конфликтной ситуации:

- а) позволяет осуществить поиск такого решения, которое бы удовлетворило обе стороны;
- б) предполагает взаимные уступки в чем-то важном и принципиальном для каждой из сторон;
- в) основывается на игнорировании своих интересов и принятии позиции оппонента;
- г) не предполагает активных действий в ситуации конфликта.

2.3.4 Практические задания

1. Выберите правильный ответ из предложенных:

- A. *Социальные роли связаны с...* а) социальным положением; б) поведением, которого ждут от человека члены группы; в) статусом в группе; г) фактическим поведением человека; д) их одобряемостью или неодобряемостью в обществе; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.
- B. *Интерес к другому человеку можно невербально выразить...* а) помещенными на бедра руками; б) пронзительным голосом; в) пристальным взглядом, устремленным на собеседника; г) слегка дотрагиваясь до него руками; д) вторгаясь в его личное расстояние; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.
- C. *Склонность объяснять все поведением человека на основе тех качеств, которые, на наш взгляд, являются у него главными, называется эффектом...* а) первичности; б) новизны; в) плацебо; г) Пигмалиона; д) стереотипа; е) бумеранга; ж) все ответы верны; з) все ответы неверны.
- D. *Стереотипы...* а) представляют собой обобщение нашего личного опыта; б) укрепляются при тесном общении с группой людей, относительно которой они выработаны; в) всегда являются предубеждением; г) являются результатом родительского внушения; д) с трудом меняются после подросткового возраста; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.

2. Что вы можете сказать о потребности в общении у животных и человека, прочитав следующие отрывки?

- A. В начале 1967 г. в один из зоопарков отправили леопарда и пустили к нему в клетку живую курицу, чтобы он подкрепился в дороге; вместо потребности в пище леопард почувствовал большую потребность в общении с птицей в незнакомой обстановке. И впоследствии не трогал курицу, поселившуюся в его клетке.
- B. Попав в плен в Германии, Кристофер Берни в течение 18 месяцев находился в одиночном заключении, и его лишь изредка выводили из камеры. Как-то раз ему удалось пронести в камеру улитку. Она не только составила ему компанию на какое-то время, но и стала для него своего рода эмиссаром реального мира.
- C. Овцы, которые держатся стадами, не так зависимы друг от друга, как это может показаться по их поведению. Лидерство матери-овцы запечатлевается в мозгу молодого ягненка на очень ранней стадии, и это животное, даже став взрослой особью, будет стремиться следовать за матерью. Каждый ягненок следует только за своей собственной матерью, не проявляя никакого интереса к остальному стаду, довольный, когда толкает других...

3. В каком отношении находятся пары понятий:

- A. а) общественные отношения - б) межличностные отношения;
- B. а) общение - б) межличностные отношения;
- C. а) общение - б) обмен информацией;
- D. а) интеракция - б) социальная перцепция;
- E. а) знак - б) значение;
- F. а) социальная роль - б) межличностная роль.

4. Величина межличностной дистанции зависит от культурных традиций, воспитания, индивидуального жизненного опыта и личностных особенностей. Где она длиннее, где короче и почему? Какие приемы общения сокращают или удлиняют межличностную дистанцию? Объясните следующие примеры межкультурных и индивидуальных различий.

А. Японцы садятся довольно близко друг к другу и чаще используют контактный взгляд, чем американцы; их не раздражает необходимость соприкоснуться рукавами, локтями, коленями; американцы считают, что азиаты "фамильярны" и чрезмерно "давят", а азиаты считают американцев "слишком холодными и официальными".

В. А. Пиз наблюдал на одной из конференций, что, когда встречались и беседовали два американца, они стояли на расстоянии около метра друг от друга и сохраняли эту дистанцию в течение всего разговора; когда же разговаривали японец и американец, они медленно передвигались по комнате: японец наступал, а американец отодвигался - каждый из них стремился достичь привычного и удобного пространства общения.

С. Молодая пара, только что эмигрировавшая в Чикаго из Дании, была приглашена в местный американский клуб. Через несколько недель после того, как их приняли в клуб, женщины стали жаловаться, что они чувствуют себя неуютно в обществе этого датчанина, поскольку он «пристает к ним». Мужчины же этого клуба почувствовали, что якобы датчанка своим поведением намекала, что она для них вполне доступна в сексуальном отношении.

Д. Сельские жители, воспитанные в условиях меньшей плотности населения, чем горожане, имеют и более просторное личностное пространство, поэтому при рукопожатии "деревенский" протянет руку издалека и наклонит корпус вперед, но с места не сойдет, а еще лучше просто помашет приветственно рукой.

5. Ниже приведен список разнообразных межличностных ролей. Подумайте, какие из них успешнее играют взрослые, подростками, детьми.

Вундеркинд, Мудрец, Скромник, Шалун, Тупица, Тихоня, Порочный Старикашка, Благородный Рыцарь, Добрый Папа, Красавчик, Невзрачный, Брюзга, Неудачник, Преуспевающий, Остроумец, Всеобщий Любимец, Душа Общества, Сизиф, Ясновидящий, Золушка, Ничтожество, Подхалим, Прилипала, Позер, Ханжа, Кавалер, Обыватель, Калека, Дурачок, Жертва Обстоятельств, Подстрекатель, Придурак, Шут, Агрессор, Придворный, Старый Воин, Поэт, Профессор, Скандалист, Психопат, Правдоискатель.

6. Поясните, верно ли, что конформизму более других подвержены: а) очень дисциплинированные люди, б) сравнительно умные люди, в) люди, неустойчивые к стрессу, г) подростки, д) лица с низким групповым статусом, е) эмоционально-зависимые люди, ж) дети, з) психически неуравновешенные люди, и) физически непривлекательные люди.

7. Согласны ли вы с приведенным мнением? Приведите примеры, иллюстрирующие каждый из факторов.

Чрезмерная плотность населения чаще всего усиливает у людей: а) чувство одиночества, б) чувство "анонимности", в) чувство агрессии, г) раздражительность, д) уход в себя, е) чувство взаимопомощи, ж) понижение работоспособности, з) чувства соматического нездоровья, и) усталость, слабость.

8. Поясните, пользуясь приведенным примером, как ситуация общения задает выбор определенных средств общения.

Мужчины, а тем более женщины должны чувствовать себя в согласии с окружающей средой. Мне безразлично, в чем быть, в смокинге или в костюме, но я чувствовал бы себя крайне неловко, придя на ужин во фраке и увидев остальных мужчин в пиджаках. Я сумел бы преодолеть неловкость, но все же я чувствовал бы себя много лучше, последовав общему правилу. Слабость? Разумеется. Но она естественна в человеке.

"Короткое или длинное платье?" - спрашиваете вы, когда вас приглашают на ужин. И вы правы. Правило должно быть. Не ради того, чтобы убить оригинальность, но чтобы заявить ее. Подлинная оригинальность возможна и внутри правила. (А. Моруа)

9. Ниже приведен список утверждений. Оцените их с точки зрения правильности и неправильности.

- А. Величина межличностной дистанции зависит от культурных традиций.
- В. В большинстве случаев человек выбирает свою социальную роль добровольно.
- С. Взаимное влечение двух людей определяется главным образом внутренними качествами каждого из них.
- Д. Достижение человеком власти чаще всего зависит от обстоятельств или даже от случая, а не от его внутренних качеств.
- Е. Эффект ореола состоит в том, что, усмотрев в человеке какое-то главное (по нашему мнению) качество, мы склонны видеть у него и другие качества, гармонирующие с этим качеством.
- Ф. Мы склонны чаще объяснять поведение другого человека внешними причинами, а не внутренними.
- Г. Стереотип - это сравнительно объективное представление о группе людей, с которой у нас были ограниченные контакты.
- Н. Установки «выкристаллизовываются» в период от 12 до 20 лет, и впоследствии изменить их очень трудно.
- И. В случае когнитивного диссонанса мы всячески стараемся обосновать сделанный нами выбор.
- Ж. Авторитетная личность менее подвержена предрассудкам, чем прочие люди.

10. Вставьте пропущенные слова в следующие утверждения.

- А. Дистанция, позволяющая людям находиться друг от друга на расстоянии вытянутой руки, называется ... ; дистанция, которая устанавливается между людьми на собраниях и в аудиториях, - ... дистанция.
- В. К внешним факторам, вызывающим нарушения психического равновесия человека, относятся ... , ... и
- С. Социальное положение человека связано с его ... , на которую рассчитывают другие члены группы и которая позволяет им ... определенного поведения.
- Д. Конформизм особенно сильно развивается в тех случаях, когда велико ... конформности, а человек испытывает большую потребность в
- Е. Каузальная атрибуция состоит в том, что поведение других людей объясняют либо свойственными им ... , либо ... , в которых эти люди оказались.

11. В транзактной концепции Э. Берна выделены позиции Ребенка, Родителя и Взрослого. Ниже перечислены характеристики поведения при принятии каждой из них. Определите, что в данном списке принадлежит Родителю, Взрослому и Ребенку.

Раскованность, скептицизм, жизнерадостность, бедность фантазии, недооценка эмоциональной стороны жизни из-за рационального подхода к ней, авторитетный тон, импульсивность, контроль над своими действиями, покровительство, безапелляционность, богатая фантазия, пугливость, скованность, догматизм, сознание собственного превосходства и права "качать", неуверенность, любопытство, беспомощность, доверчивость, уверенность в своей правоте, расчет действий, трезвость в оценках, понимание относительности догм, несдержанность.

12. Что говорят нам мимика и жесты? Выберите наиболее правильные, с вашей точки зрения, варианты для следующих утверждений.

- А. *Вы считаете, что мимика и жесты это - ...* а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент; б) дополнение к речи; в) предательское проявления нашего самосознания; г) отпечаток культуры и происхождения, который трудно скрыть; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.
- В. *У женщин по сравнению с мужчинами язык мимики и жестов...* а) более выразителен; б) менее выразителен; в) более сложен; г) более многозначен; д) более индивидуален; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.
- С. *Какая мимика и какие жесты во всем мире значат одно и то же:* а) качание головой из стороны в сторону; б) кивок головой вверх-вниз; в) когда морщат нос; г) когда поднимают

вверх указательный палец; д) когда хмурят лоб; е) когда подмигивают; ж) когда улыбаются; з) все ответы верны; и) все ответы неверны.

Д. *Какая часть тела "выразительнее" всего:* а) ноги; б) руки; в) пальцы; г) плечи; д) кисти рук; е) ступни; ж) все ответы верны; з) все ответы неверны.

Е. *Какая часть человеческого лица наиболее "информативна":* а) лоб; б) глаза; в) губы; г) брови; д) нос; е) уголки рта; ж) все ответы верны; з) все ответы неверны.

13. Что говорят нам мимика и жесты? Выберите наиболее правильные, с вашей точки зрения, варианты для следующих утверждений.

А. *Когда люди видят человека в первый раз, то они обращают внимание в первую очередь на...* а) одежду; б) походку; в) внешность; г) осанку; д) манеры; е) речь; ж) деятельность; з) все ответы верны; и) все ответы неверны.

В. *Если собеседник, говоря с вами, отводит глаза, то вы делаете вывод о его...* а) нечестности; б) неуверенности в себе; в) комплексе неполноценности; г) сосредоточенности; д) шизоидной акцентуации; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.

С. *Преступника всегда легко узнать по внешнему виду, так как у него...* а) злой взгляд; б) взгляд исподлобья; в) низкий лоб; г) бегающие глаза; д) циничная ухмылка; е) шишковатый череп; ж) руки с наколками; з) бритая голова; и) все ответы верны; к) все ответы неверны.

Д. *Мужчина сочтет женское поведение призывным, если женщина...* а) будет раскачивать на ноге туфельку; б) засунет руки в передние карманчики тесно облегающих ее джинсов; в) будет посасывать дужки своих очков; г) обхватит себя обеими руками; д) будет встряхивать волосами; е) обхватит пальцами свой подбородок; ж) сядет, подобрав одну ногу под себя; з) станет крутить браслеты на запястье и кольца на пальцах; и) все ответы верны; к) все ответы неверны.

Е. *Большинство используемых жестов и поз...* а) передаются из поколения в поколение; б) заучены с детства от родителей; в) подсмотрены у других и заучены; г) заложены в человеке от природы; д) имеют национально-культурную специфику; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.

14. Прокомментируйте следующие отрывки из романа С. Моэма «Театр». Какими невербальными средствами и зачем воспользовалась актриса Джулия Ламберт?

Все с той же надменной, но беспредельно приветливой улыбкой, улыбкой королевы, которую та дарует подданным во время торжественных процессий, Джулия пристально глядела на Джун. Она ничего не говорила. Она помнила афоризм Жанны Тэбу: «Не делай паузы, если в этом нет крайней необходимости, но уж если сделала, тяни ее, сколько сможешь». Джулия, казалось, слышала, как громко бьется сердце девушки, видела, как та съеживается в своей купленной на распродаже одежде, съеживается в собственной коже.

Единственная большая мизансцена Эвис была во втором акте. Кроме нее, в ней участвовала Джулия, и Майкл поставил сцену так, что все внимание зрителей должно было сосредоточиться на девушке. Это соответствовало и намерению драматурга. Джулия, как всегда, следовала на репетициях всем указаниям Майкла. Чтобы оттенить цвет глаз и подчеркнуть белокурые волосы Эвис, они одели ее в бледно-голубое платье. Для контраста Джулия выбрала себе желтое платье подходящего оттенка. В нем она и выступала на генеральной репетиции. Но одновременно с желтым Джулия заказала себе другое, из сверкающей серебряной парчи, и, к удивлению Майкла и ужасу Эвис, в нем она и появилась на премьере во втором акте. Его блеск и то, как оно отражало свет, отвлекало внимание зрителей. Голубое платье Эвис выглядело рядом с ней невзрачным и унылым, как линияя тряпка.

Когда они подошли к главной мизансцене, Джулия вынула откуда-то - как фокусник вынимает из шляпы кролика - большой платок пунцового шифона и стала им играть. Она помахивала им, она расправляла его у себя на коленях, словно хотела получше рассмотреть, сворачивала его жгутом, вытирала им лоб, изящно сморкалась в него. Зрители, как замороженные, не могли оторвать глаз от красного лоскута.

Джулия уходила в глубину сцены, так что, отвечая на ее реплики, Эвис приходилось обращаться к залу спиной, а когда они сидели вместе на диване, взяла девушку за руку, словно

бы повинуюсь внутреннему порыву, совершенно естественным, как казалось зрителям, движением и, откинувшись назад, вынудила Эвис повернуться в профиль к публике. Джулия еще на репетициях заметила, что в профиль Эвис немножко похожа на овцу. Автор вложил в уста Эвис строки, которые были так забавны, что на первой репетиции все актеры покатались со смеху.

Но сейчас Джулия не дала залу осознать, как они смешными тут же кинула ей ответную реплику; зрители, желая услышать ее, подавили свой смех. Сцена, задуманная как чисто комическая, приобрела сардонический оттенок, и героиня Эвис стала выглядеть одиозной. Эвис, не слыша ожидаемого смеха, от неопытности испугалась и потеряла над собой контроль, голос ее зазвучал жестко, жесты стали неловкими.

Джулия отобрала у Эвис мизансцену и сыграла ее с поразительной виртуозностью. Но ее последний удар был случаен. Эвис должна была произнести длинную речь, и Джулия нервно скомкала свой платочек; этот жест почти автоматически повлек за собой соответствующее выражение: она поглядела на Эвис встревоженными глазами, и две тяжелые слезы покатались по ее щекам. Вы чувствовали, что она сгорает со стыда за ветреную девицу, вы видели ее боль из-за того, что все ее скромные идеалы, ее жажда честной, добродетельной жизни осмеиваются столь жестоко. Весь эпизод продолжался не больше минуты, но за эту минуту Джулия сумела при помощи слез и муки, написанной на ее лице, показать все горести жалкой женской доли. С Эвис было покончено навсегда.

15. Ниже приведены примеры трансакций. Поясните, с каких позиций действуют и должны действовать их участники, каков характер трансакции. Будет ли эффективным общение в этих трансакциях и почему?

Иванов. Что стало с молодежью?! Она совсем распустилась! *Петров.* Да, в их годы мы были поскромнее.

Преподаватель. Каким это образом у вас здесь получилось трехзначное число? *Студент.* Ах, да, я забыл извлечь квадратный корень!

Кассир. А не сорваться ли нам в кино, пока нет начальства? *Бухгалтер.* Будьте добры, передайте мне ведомости за прошлый квартал.

Голубева. Проводите меня, у нас в подъезде вечно толкутся пьяные. *Коршунов.* Ну конечно-конечно, с удовольствием провожу.

Иванов. Как вам не стыдно сидеть, когда рядом стоит пожилая женщина! *Петров.* О, конечно-конечно, я просто не заметил. Задумался, знаете... Садитесь, пожалуйста.

16. Ниже приведены примеры трансакций. Поясните, с каких позиций действуют и должны действовать их участники, каков характер трансакции. Будет ли эффективным общение в этих трансакциях и почему?

Петров. Сейчас-сейчас, я предоставлю вам слово, я вижу, что вы уже пятый раз поднимаете руку. *Сидоров.* Могу и вообще не выступать...

Жена. Сходи, погуляй с Джерри. Заодно зайдешь за хлебом. *Муж.* Видишь, я занят! А тебе, что, лень от телевизора оторваться?

Иванов. После Сидорова, он от пенсионеров выступает, я дам вам слово! *Петров.* Отлично!

Иванов. Как вам не стыдно сидеть, когда рядом инвалид? *Петров.* Так уступи ему место, дедуся. А то расселся тут и указывает... Кто ты такой, чтобы всем указывать?!

Ковбой. Не хотите ли взглянуть на наши конюшни? *Барышня.* Ах, я с детства обожаю лошадок!

17. Ниже приведен отрывок из книги И. Ильфа и Е. Петрова "Двенадцать стульев". Проанализируйте ходы манипуляции Остапа Бендера. Какие психологические приемы лежат в основе общения Остапа Бендера с Людоедкой Эллочкой?

На ней был халатик, переделанный из толстовки Эрнеста Павловича и отороченный загадочным мехом.

Остап сразу понял, как вести себя в светском обществе. Он закрыл глаза и сделал шаг назад.

- Прекрасный мех! - воскликнул он.

- Шутите! - сказала Эллочка нежно. - Это мексиканский тушкан.

- Быть этого не может. Вас обманули. Вам дали гораздо лучший мех. Это шанхайские барсы. Ну

да! Барсы! Я знаю их по оттенку. Видите, как мех играет на солнце!.. Изумруд! Изумруд!
Эллочка сама красила мексиканского тушкана зеленой акварелью, и поэтому похвала утреннего посетителя была ей особенно приятна.

Не давая хозяйке опомниться, великий комбинатор вывалил все, что слышал когда-либо о мехах. После этого заговорили о шелке, и Остап обещал подарить очаровательной хозяйке несколько сот шелковых коконов, якобы привезенных ему председателем ЦИК Узбекистана.

- Вы - парниша, что надо, - заметила Эллочка после первых минут знакомства.

18. Охарактеризуйте с поведенческой стороны перечисленные межличностные роли. Какие люди чаще других "исполняют" эти роли и почему? Можно ли добровольно принять на себя межличностную роль или избавиться от нее?

Козел Отпущения; Рубаха-парень; Добрый Папочка; Ужасный Ребенок; Жертва Обстоятельств; Первая Красавица; Эрудит; Бэби; Золушка.

19. Прочтите отрывок, герои которого - врачи, спасшие безнадежную пациентку, - собираются на телевизионную пресс-конференцию. Как вы считаете, удачно ли они одеты?

Представьте, что вы отправляетесь на важную для вас первую деловую встречу с незнакомой женщиной (мужчиной). Как и в какие цвета вы оденетесь, какие аксессуары подберете, какой макияж, запах духов выберете? Почему? Ответ аргументируйте примерами.

...Выбор [Сары] остановился на широкой мадрасской юбке, бежевой хлопчатобумажной блузке и бирюзовом блейзере свободного покроя. Наряд дополняли пояс из Бирмы ручной выделки и кожаные туфли без каблуков. Единственное, в чем она уступила, учитывая официальность события, - это надела колготки, которые так неудобны в июльскую жару.

...Она схватила богато украшенные бронзовые сережки, сделанные по заказу мастером из Акхы, и вдела их в уши, пока спускалась вниз.

...Гленн Пэрис встретил ее в приемной своего кабинета... Как всегда, он был подчеркнута хорошо одет. Сегодня его коричневый костюм, небесно-голубая сорочка и красный галстук, казалось, были специально подобраны для телевидения. (*М. Палмер*).

20. Объясните причину перечисленных социальных явлений. Как называется этот феномен в психологии?

А. Поздним вечером в среду ответственный работник Центробанка, выступая по телевидению, заявляет, что в ближайшее время не будет денежной реформы и тем более не будет обмена крупных купюр; в четверг утром в магазинах все стремятся разменять крупные купюры, на почтах делаются крупные переводы в дальние города; в сберкассах делаются вклады этими купюрами.

В. Перед выборами оптовые рынки были атакуемы старушками, скупавшими крупными партиями соль, спички, мыло, консервы, полотенца, зубную пасту, стиральный порошок, школьные тетради.

С. Если где-то в транспорте или очереди вы слышите, что "с первого все подорожает", вы непременно сообщите об этом родным и близким и побегайте по магазинам.

Д. Если вы однажды постриглись в модном парикмахерском салоне и опытный мастер сказал вам, что вам не идут длинные волосы и рыжий цвет, то вы всегда будете избегать этого.

21. Американские психологи Дж. Эдинггер и М. Паттерсон провели забавный эксперимент: в огромном супермаркете девушка обращалась к разным людям с просьбой дать монетку для телефона-автомата. При этом к одним людям она в момент просьбы слегка прикасалась, а к другим - нет. Монетка была получена у 51% "тронутых" и только у 29% тех, кого просили "без рук" (возраст и пол роли не играли). В другом подобном же эксперименте в читальном зале университетской библиотеки девушка, выдающая книги, "невзначай" прикасалась к одним посетителям (без учета пола, возраста, расы, статуса и т.д.) и не трогала других. В тот же день всех побывавших в читальном зале под видом социологического опроса проанкетировали - в анкете нужно было оценить сотрудников библиотеки по ряду параметров (деловым качествам, интеллектуальным возможностям, доброжелательности, внешним данным и т.п.).

То, что библиотекаря показались "тронутым" более красивой и доброй, еще можно как-

то объяснить на уровне здравого смысла, но вот почему она показалась им более умной и профессионально пригодной? Какие категории людей, на ваш взгляд, более чувствительны к случайным прикосновениям - мужчины или женщины, взрослые или дети, высоко или низкостатусные субъекты, экстра или интроверты?

22. Проанализируйте по приведенным примерам влияние на слушателя одновременно слов и жестов. Какие выводы можно сделать в описанных ситуациях? Как вы считаете, на какую информацию надо полагаться в случае явного расхождения вербальной и невербальной информации?

А. З. Фрейд, беседуя с пациенткой о том, как она счастлива в браке, заметил, что она бессознательно снимала с пальца и надевала обручальное кольцо.

В. Служащий рассказал начальнику о своем проекте реорганизации работы отдела. Начальник сидел очень прямо, плотно упираясь ногами в пол, не останавливая взгляда на служащем, но время от времени повторяя: "Так-так... да-да..." В середине беседы, отклонившись назад, оперев подбородок на ладонь так, что указательный палец вытянулся вдоль щеки, он задумчиво полистал проект со словами: "Да, все, о чем вы говорили, несомненно, очень интересно, я подумаю над вашими предложениями".

С. Вы по пути решили навестить приятельницу, не предупредив ее заранее о своем визите: "Не помешаю? У тебя есть время? Мне надо кое-что тебе рассказать..." - "Ну что ты... заходи, конечно... Кофе будешь?" Хозяйка достала банку, насыпала кофе, плотно закрыла ее и спрятала на полку. "Так ты сейчас ничем не занята?" - "Для тебя у меня всегда найдется время..."

Д. Вы просите у знакомого книгу. Он с готовностью соглашается дать вам ее и начинает искать на полках. Ищет, ищет... Казалось бы, все обыскал - книги нет, как не было!

Е. Политический деятель выступает с предвыборной программой. Потрясая указательным пальцем над головами слушателей, он говорит: "Я искренне стремлюсь к диалогу, стараюсь учитывать мнение всех слоев общества..." Делая плавные, округлые жесты обеими руками, он заверяет всех, что у него есть четкая, обдуманная программа.

23. Какими из перечисленных правил вы стали бы руководствоваться в общении и почему?

А. Основа отношения собеседника к нам закладывается в первые 15 секунд общения с ним.

В. Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее.

С. Для того чтобы люди захотели с вами общаться, вы сами должны этого хотеть, и собеседники должны это видеть.

Д. Говорите с другим человеком о себе, и он будет слушать вас часами.

Е. Улыбка ничего не стоит, но много дает. Она обогащает тех, кто ее получает, не обедняя при этом тех, кто ею одаривает. Никто не богат настолько, чтобы обойтись без нее, и нет такого бедняка, который не стал бы от нее богаче. Она длится мгновение, а в памяти остается порой навсегда.

24. Какими из перечисленных правил вы стали бы руководствоваться в общении и почему?

А. В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника.

В. В разговоре надо стремиться, как можно искреннее внушать собеседнику сознание его значительности.

С. Указывайте на ошибки других прямо, а не косвенно.

Д. В общении главное правило: делать подарки Ребенку и не дразнить Родителя своего собеседника.

Е. Главное в общении – побольше говорить, поменьше слушать и не допускать в разговоре пауз.

25. Примените эти афоризмы к процессу общения, "переведя" на язык современной науки.

А. Два уха и один язык нам даны для того, чтобы больше слушать и меньше говорить. (Зенон из Катиона)

- В. Если встречаются военнослужащие одинакового звания, первым отдает честь тот, кто умнее. (*Положение устава французской армии*)
- С. Слушай, что говорят люди, но понимай, что они чувствуют. (*Восточная мудрость*)
- Д. Нет ничего только внутри... поскольку все, что внутри - снаружи. (*Гете*)
- Е. По одежке встречают, по уму провожают. (*Русская пословица*)

26. Примените эти афоризмы к процессу общения, "переведя" на язык современной науки.

- А. Нет ничего отвратительнее, чем много говорить о себе. (*Леонарди*)
- В. Кто способен управлять женщиной, тот способен управлять государством. (*Бальзак*)
- С. Скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты. (*Русская пословица*)
- Д. Рыбак рыбака видит издалека. (*Русская пословица*)
- Е. С волками жить, по-волчьи выть. (*Русская пословица*)
- Ф. С кем поведешься, от того и наберешься. (*Русская пословица*)
- Г. Тщеславие делает человека болтливым. (*Шопенгауэр*)

27. Принятие позиции Ребенка, Взрослого или Родителя может характеризоваться рядом физических признаков. Определите, какую позицию занимает ваш собеседник, если он:

выражает себя по большей части не словами, а проявлениями чувств; похлопывает собеседника по плечу; кусает ногти; шмыгает носом; смотрит на собеседника открытым взглядом; поджимает губы; легко плачет, поднимает вверх указательный палец; сдержан; смущается; хмурит брови; хихикает; надувает губы; поднятием руки спрашивает разрешения что-либо сказать; часто вспыхивает от раздражения; вздрагивает от испуга; хнычет; внимателен; уверен в себе; цокает языком; строит глазки; пожимает плечами; ставит руки на бедра; скрещивает руки на груди; держит руки пирамидой вверх; потупляет взор; изображает на лице ужас; дразнит; восторгается; смеется; "ломает" руки; тяжело вздыхает; снисходительно кивает головой; криво усмехается.

28. Принятие позиции Ребенка, Взрослого или Родителя может характеризоваться рядом физических признаков. Определите, какую позицию занимает ваш собеседник, если он: употребляет следующие слова и выражения: "хочу"; "на мой взгляд"; "никогда в жизни..."; "давай пойдем"; "запомни раз и навсегда!"; "что"; "где"; "самый (большой, высокий, лучший, самый-самый)"; превосходные степени сравнения; "только попробуй...", "не буду"; "заруби себе на носу!"; "сынок (варианты: милочка, голубчик, деточка, мой дорогой)"; "сколько можно тебе повторять!"; "какой бестолковый"; "мам, я пошел..."; "подумаешь, какой..."; "когда вырасту и стану большим..."; "ужасный"; "ну-ну"; "идиотский"; "чушь"; "почему"; "я полагаю"; "неверно"; "вероятно"; "возможно"; "когда"; "кто"; "как"; "по сравнению с..."; "справедливо"; "иначе говоря..."; "сколько"; "каким образом"; "неизвестно"; "действительно"; "правильно ли я понял, что...".

29. Продолжите следующие тезисы:

- А. Красивые дети начинают осознавать преимущества своей внешности с...
- В. Физическая привлекательность мужчин в XX в. связана преимущественно с...
- С. Красивый партнер по общению повышает...
- Д. Оценка физической привлекательности мужчины во многом определяется...
- Е. Социальный стереотип гласит: "красивый - значит..."
- Ф. При моделировании судебного процесса, где в роли преступника выступали красивые и некрасивые люди, "судьи" были склонны вынести более жесткий приговор...
- Г. Еще Аристотель говорил, что люди считают красивыми тех, кто...

30. Американский психолог Джейн Темплтон в статье «Как продавец может узнать, что у покупателя на уме» пишет:

Если глаза возможного покупателя смотрят вниз, а лицо он отворачивает в сторону, - вам откажут. Напротив, если клиент искренне, а не механически улыбается, а его подбородок выставлен вперед, то он, вероятно, обдумывает ваше предложение. Если его взгляд встречается на несколько секунд с вашим и он одновременно улыбается легкой улыбкой, то он склонен принять ваше предложение. И наконец, если он чуть опускает голову и по лицу скользит

улыбка, будьте уверены - покупка действительно будет сделана.

Как психологически расшифровать эти указания? Можно ли напрямую воспользоваться этой инструкцией при продаже товаров?

31. Используя свои знания о невербальной коммуникации, по приведенным отрывкам попробуйте догадаться о том, что в действительности происходит с их персонажами.

А. ...Однако бойкость не удавалась ей, и чаще всего, особенно при новых людях, взгляд Марии Ивановны пропадал в пространстве, хотя болтала она в это время без умолку. (*И. А. Бунин*)

В. Лицо Александра Ивановича сохраняло нейтральность, но руки его бесцельно шарили по столу, как у слепого. (*И. Ильф, Е. Петров*)

С. [Мармеладов] стукнул себя кулаком по лбу, стиснул зубы, закрыл глаза и крепко оперся локтем о стол. Но через минуту лицо его вдруг изменилось, и с каким-то напускным лукавством и выделанным нахальством он взглянул на Раскольников, засмеялся и проговорил:

Д. - А сегодня у Сони был, на похмелье ходил просить! Хе, хе, хе! (*Ф. М. Достоевский*)

Е. Разговаривая, он, как на пружинах, подскакивал на диване, оглушительно и беспричинно хохотал, быстро-быстро потирал от удовольствия руки, а когда и этого оказывалось недостаточно для выражения его восторга, бил себя ладонями по коленкам, смеясь до слез. (*Б. Пастернак*)

Ф. Его желтая барабанная пятка выбивала по чистому полу тревожную дробь. (*И. Ильф, Е. Петров*)

32. Используя свои знания о невербальной коммуникации, по приведенным отрывкам попробуйте догадаться о том, что в действительности происходит с их персонажами.

А. Как только присяжные уселись, председатель сказал им речь об их правах и ответственности. Говоря свою речь, председатель постоянно переменил позу: то облакачивался на левую, то на правую руку, то на спинку, то на ручки кресел, то уравнивал края бумаг, то гладил разрезной нож, то ощупывал карандаш. (*Л. Н. Толстой*)

В. Невольно я подняла голову и прямо напротив увидела две руки, каких мне еще не приходилось видеть: они вцепились друг в друга, точно разъяренные звери, и в неистовой схватке тискали и сжимали друг друга, так что пальцы издавали сухой треск, как при раскалывании ореха. (*С. Цвейг*)

С. Ты запрокидываешь голову - Затем, что ты гордец и враль... (*М. Цветаева*)

Д. Полыхаев удивительно быстро моргал глазами и так энергично потирал руки, будто бы хотел трением добыть огонь по способу, принятому среди дикарей Океании. (*И. Ильф, Е. Петров*)

Е. Вазир-Мухтар смотрел спокойно, с неопределенно сосредоточенностью, как бы мимо глаз евнуха или сквозь него. (*Ю. Тынянов*)

33. А. Макаревич в одной из своих песен призывал: «Давайте делать паузы в словах...» Нужны ли они в разговоре? Поясните функцию пауз на следующих примерах.

А. В «Записных книжках» К. С. Станиславского мы встречаем незатейливый совет старого актера молодой громкоголосой дебютантке: «Не голос усилий - может пропасть правда, - говори реже».

В. В диалоге пауз избегают те, кто чувствует себя тревожно и боится «зависнуть в пустоте» или спровоцировать опасный поворот в беседе. А. Моруа в своем «Искусстве беседы» писал: «Женщина, которая страшится объяснения в любви или сцены ревности, должна любой ценой не допускать в разговоре пауз. Пока люди молчат, у них есть время принять решение; кроме того, затянувшаяся пауза позволяет резко изменить тон беседы, и это не звучит диссонансом».

34. Прокомментируйте следующий фрагмент с точки зрения использования в общении невербальных средств, манипуляций и ловушек. Как вы думаете, почему в данном случае сработала столь примитивная ловушка? Почему оказались неэффективными действия продавца-женщины?

После неудавшегося визита к психотерапевту Джесс сама не заметила, как оказалась в обувном магазине.

- Не могу ли я вам помочь?

- Спасибо, я просто смотрю, что у вас есть.

Что это ей взбрело в голову, рассуждала про себя Джесс, рассматривая зеленые замшевые сапожки без каблуков фирмы "Бруно Магли". Что ее толкнуло зайти в этот магазин? Ей только и не хватало, что купить еще пару сапог.

- Если вы мне объясните, какого фасона туфли вы ищете... - Продавщица проявила настойчивую любезность.

- В общем-то я пока что и сама не знаю, - ответила Джесс продавщице, приземистой женщине среднего возраста, в слезшем набок парике.

Джесс взяла в руки легкие желтые мокасины, повертела их. Обувь, конечно, не снимает житейские проблемы, подумала она, поглаживая мягкую замшу. Но, может быть, такая психотерапия ей подойдет больше. К тому же они дешевле, чем в других местах, решила она, разглядывая ценник, приклеенный к подошве. Девяносто девять долларов...

Она подошла к другому столу, заставленному выходной обувью, проводя пальцами по носочкам ряда черных ... туфель на высоких каблукках. Существовала только одна проблема, которая ее занимала. Что касается беспокойства, то это верно, признала Джесс, беря блестящую черную туфлю и сжимая носок так сильно, что кожа начала трескаться. Но не вина. Из-за чего ей, собственно, чувствовать себя виноватой? Она начала стучать острым концом каблука по ладони.

- Эй, поосторожнее! - раздался чей-то голос у нее за спиной. Протянутая рука остановила ее. - Это же туфля, а не молоток.

Джесс уставилась сначала на свою поцарапанную ладонь, затем на помятую туфлю в другой руке, потом подняла глаза на мужчину... Он слегка притронулся к ее руке. Табличка, приколотая к темно-синему спортивному пиджаку, сообщала, что это Адам Стон.

- Простите, - произнесла она. - Я, конечно, заплачу за них.

- Я не беспокоюсь о туфлях, - возразил он, мягко беря из ее руки туфлю и ставя ее опять на стол.

Джесс наблюдала, как туфля закачалась, а потом свалилась набок, как будто ее кто-то подстрелил.

- Но я испортила ее.

- Вы не сделали ничего такого, чего нельзя было бы исправить хорошей гуталиновой чисткой и посадкой на колодку. А как ваша рука?

- Ничего, пройдет.

- Хотите воды?

Джесс покачала головой.

- А конфетку?

Джесс улыбнулась.

- Спасибо, не надо.

- А если пошутить?

- Неужели я выгляжу так ужасно?

- Вы выглядите, как человек, которого может приободрить веселая шутка.

Она кивнула.

- Вы правы. Валяйте.

- Детскую или немножко сальную?

Джесс рассмеялась.

- Что за вопрос? Как выйдет.

- Значит, слегка сальную, - и он рассказал пошлый анекдот.

Джесс невольно громко рассмеялась.

- Так-то лучше. А теперь хотите, я продам вам пару туфель?

Джесс еще сильнее закатилась смехом.

- На этот раз я говорил серьезно. Смешная часть закончилась.

- Простите. Вы так же хорошо продаете обувь, как рассказываете анекдоты?

- Можете проверить.

- Мне пригодились бы зимние сапожки, - сказала она, - Не знаю пока, какого фасона. Мне бы не хотелось тратить кучу денег на кожаную обувь, которая быстро развалится от снега и соли.

- Тогда не покупайте кожаные.

- Но мне нравятся стильные вещи. И приятно, когда ноги в тепле.

- Эта дама любит стиль и тепло. Думаю, что у меня есть для вас как раз то, что вы ищете.

- Правда?

- Я никогда не обманываю покупателей.

- Возможно.

Он улыбнулся.

- Вижу, что в душе вы немножко циник. Тогда разрешите, попробуем вот эти. Эти из вишила, на мягкой подкладке из ворса, водонепроницаемые зимние сапожки, которые не требуют абсолютно никакого ухода. Они стильные, теплые, с гарантией... - он протянул сапог Джесс.

- Но они и очень дорогие, - воскликнула Джесс, удивленная ценой на наклейке - двести долларов. - За такую цену можно купить сапожки из настоящей кожи.

- Но вы же не хотите из настоящей кожи. Их надо чистить гуталином или спреем, за ними надо ухаживать. Настоящая кожа протекает, на ней остаются пятна, возникает многое другое, чего вам хотелось бы избежать. А эти сапоги вы носите и ни о чем не думаете. Им нет износа.

- Вы действительно такой же хороший продавец, как и рассказчик анекдотов, - заметила Джесс.

- Вы хотите сказать, что не против примерить их?

- Размер восемь с половиной.

- Сию минуту.

Джесс наблюдала, как Адам Стон скрылся за дверью в задней части магазина. Она перехватила обиженный взгляд продавщицы средних лет с плохо подогнанным париком... Знаю, подумала она, я поддаюсь на уговоры, меня легко к чему-то склонить. Привлекательное лицо и хорошая шутка - и я сдалась.

- Вы даже не поверите, - сказал ей вернувшийся Адам Стон, - но размера восемь с половиной не оказалось. У нас имеются восьмой и девятый размеры.

Она примерила оба размера. Как и следовало ожидать, восьмой оказался слишком тесным, а девятый слишком свободным.

- Вы уверены, что у вас нет размера восемь с половиной?

- Я все обыскал. Я могу позвонить в один из наших других магазинов, - предложил Адам Стон.

- Хорошо, - согласилась Джесс. «Что это она делает?»

Он сделал три звонка.

- Можете ли поверить? Я позвонил в три магазина. Ни в одном нет размера восемь с половиной. Но один из магазинов ждет доставки по заказу, и мне позвонят, как только обувь поступит. Хотите, чтобы я позвонил вам?

- Простите? - Он что, просил ее убираться?

- Когда сапоги этого размера поступят, хотите ли вы, чтобы я вам позвонил?

- Ах, это. Конечно, - Джесс назвала номер своего рабочего телефона.

- Товар вам обязательно поставят в течение недели.

Джесс улыбнулась и подождала, не скажет ли он что-нибудь еще, но он этого не сделал. Более того, он посмотрел мимо нее на женщину, которая любовалась темно-красными туфлями-лодочками фирмы «Чарльза Жордана».

- Еще раз спасибо, - сказала она, выходя из магазина, но он уже направился к другой женщине, и в ответ Джесс получила лишь небрежный жест.

Что на нее нашло? Уже второй раз за последний месяц она почти позволила красивому

незнакомцу увлечь себя. На этот раз мужчина даже не любезничал с ней. Он предложил ей воды, конфетку и забавный анекдот в надежде получить свои комиссионные от продажи обуви. Он пытался забраться в ее кошелек, и она позволила ему сделать это без всякого сопротивления, согласившись купить самые дорогие, из когда-либо сделанных сапог, из искусственной кожи. (Дж. Филдинг).

35. Какие стереотипные механизмы воздействия людей друг на друга проявляются в повседневных ситуациях общения?

А. Клерк узнает, что его начальник терпеть не может наполненную мусорную корзинку, и именно поэтому она всегда переполнена.

В. Боцман увидел, что матрос кривится каждый раз, когда произносится слово "пижон", поэтому применяет это слово всегда, когда недоволен работой подчиненного.

С. Подросток знает, что его прабабушка глуховата, поэтому всегда старается говорить с ней потише.

Д. Когда Мэри нужна машина, чтобы съездить в соседний город к матери, Джон сообщает, что у нее "стучит кардан".

Е. Когда на ужин приезжает теща, у Джона всегда совещание, из-за которого он вынужден допоздна задержаться на работе.

36. Какие стереотипные механизмы воздействия людей друг на друга проявляются в повседневных ситуациях общения?

А. Политический деятель, сулящий "хлеба и зрелищ", привлекает людей с актуальной потребностью "позаботьтесь обо мне".

В. Если завтра контрольная по математике, школьник, чьи успехи в ней весьма посредственны, жалуется на жар, тошноту и боли в животе.

С. Если покупательница в магазине колеблется, купить или не купить дорогие и не очень-то нужные ей сейчас туфли, то продавщица по секрету говорит ей, что эта пара - последняя.

Д. В магазинах часто встречаются цены типа 9,95 доллара или 99 долларов, а также используется реклама типа "покупая пять шариков, шестой вы получаете бесплатно" или "1 баночка волшебного крема стоит 33 доллара, две - 60 долларов, а три - 85 долларов".

Е. Если в вашей машине пустячная поломка, а вам срочно надо ехать в деревню за сыном перед 1 сентября, то автослесарь наверняка будет морщиться, удрученно качать головой, задумчиво тереть лоб и обязательно предложит вам оставить машину на ремонт недели на две.

Ф. Если у вас подтекает кран на кухне, у сантехника никогда нет нужной прокладки или гайки подходящего размера.

Г. Если вы дали приятелю почитать интересный детектив на выходные, в понедельник он обязательно "забудет" книгу.

37. Прочтите текст, ответьте на поставленные в нем вопросы.

Одним из основателей теории атрибуции был Ф. Хайдер. Сущность восприятия в социальной сфере он предлагал сводить к процессу атрибуции, т.е. субъективному, мысленному наделению окружающей среды, людей, их поведения определенными свойствами, диспозициями и значениями. Им введено в психологию понятие каузальной атрибуции, или умозаключения о причине.

Г. Келли на этой основе предположил, что самыми распространенными и наиболее адекватными объяснениями поведения, «конечными пунктами» интерпретации являются: стимулы, индивиды и обстоятельства (иначе: внешние факторы, внутренние факторы, случайные факторы). Мы склонны приписывать поведению другого человека *внутренние* причины при: 1) низкой степени сходства, 2) низкой степени отличия, 3) высокой степени постоянства (паттерн ННВ). Мы приписываем его поведению *внешние* причины при условии: 1) высокой степени сходства, 2) высокой степени отличия, 3) высокой степени постоянства (паттерн ВВВ). И наконец, мы полагаем, что поведение детерминировано *случайными* обстоятельствами, при условии: 1) низкой степени сходства, 2) высокой степени отличия, 3) низкой степени постоянства (паттерн НВН).

Доказательна ли, на ваш взгляд, система атрибутивных стратегий?

Представьте, что вы наблюдаете, как человек на улице испугался собаки. Как вы объясните его поведение, если вам известно:

- 1) что обычно никто не пугается этой собаки; что этот человек вообще боится собак; что и раньше, сталкиваясь с собаками, этот человек так же сильно пугался;
- 2) что другие люди так же боятся этой собаки; что этот человек не пугается других собак; что, встречая именно эту собаку, этот человек испытывает страх.

К каким заключениям приведут эти информационные паттерны?

38. В XVIII в. известный политик граф Честерфилд, готовя сына к дипломатической карьере, писал ему: "Говоря с людьми, всегда смотри им в глаза; если ты этого избегаешь, люди начинают думать, что ты считаешь себя в чем-то виноватым; к тому же ты теряешь возможность узнавать по выражению лиц, какое впечатление на них производят твои слова". Как вы считаете, граф дал сыну хороший совет? Какие бы рекомендации дали дипломатам вы?

39. Прокомментируйте приведенный фрагмент. Какие проблемы общения он иллюстрирует? Что вы можете сказать об участниках общения?

Коренастая молодая медсестра, на нагрудной нашивке которой было написано «Дженин Куртис», окликнула их.

- Простите. Чем могу вам помочь?

- Ничем, - рывкнул через плечо Грейсон. - Мы идем в палату пятьсот пятнадцать.

- Прошу остановиться, - потребовала сестра.

Грейсон застыл на месте. Он остановился, когда ему приказали, но руки, висевшие по бокам, нервно сжимались в кулаки и разжимались. Догонявший его доктор Бен Харрис громко и облегченно вздохнул.

- Настоящее имя Лизы Саммер - Лиза Грейсон, - заявил Грейсон с преувеличенной терпеливостью. - Я - ее отец, Уиллис Грейсон, а это ее личный врач, доктор Бенджамин Харрис. Теперь мы можем войти?

Лицо медсестры отразило смятение, но лишь на мгновение.

- Время посещения больных начинается у нас в два часа дня, - объяснила она. - Но если Лиза согласится, то я сделаю для вас исключение.

Кулаки Грейсона опять сжались, но на этот раз так и не разжались.

- Вы знаете, кто я такой? - заносчиво спросил он.

- Знаю, кто вы такой, с ваших слов. Послушайте, мистер Грейсон, не хочу быть...

- Бен, у меня просто нет времени на все эти пререкательства, - выпалил Грейсон. - Оставайтесь здесь и объясните этой женщине, кто я такой и зачем приехал сюда. Если она будет продолжать путаться под ногами, позвоните проклятому директору этой так называемой больницы, пусть он поднимется сюда. А я пошел к Лизе.

Даже не дожидаясь ответа, он важно двинулся вперед. (*М. Палмер*)

40. Проанализируйте предложенные ситуации, определите структуру, охарактеризуйте динамику и предложите методы разрешения конфликта.

Наташа и еще группа студентов находятся в аудитории университета на занятии, в которой достаточно жарко и душно. Наташа предложила открыть единственное окно. Ее поддержали слушатели, сидящие рядом. Но студенты, пришедшие в аудиторию раньше ее и занявшие места под окном, воспротивились Наташиному предложению. Они заявили, что им и так хорошо, что они боятся сквозняков и простуды и не намерены рисковать своим здоровьем ради прихоти других людей. Как решить возникший конфликт?

41. Проанализируйте предложенные ситуации, определите и охарактеризуйте описанные процессы, а так же возможности конструктивного решения ситуации.

А. В королевство короля-модника прибыли двое обманщиков. Они обещали выткать чудную ткань, невидимую для глупцов и тех, кто не на своем месте сидит. Получая от короля материалы, деньги и почести, они не только «соткали» ткань, но и «сшили» костюм — хотя никакого костюма не было, высланные на проверку чиновники, да и сам король, не хотели признаваться, что ничего не видят. Во время праздничной процессии народ восхищался новым костюмом, и только когда маленький ребенок сказал, что король голый, люди сначала шепотом,

а потом громко заговорили о том, что на короле нет одежды. Но король продолжал идти, хотя ему было не по себе — процессию надо было выдержать до конца. («Новое платье короля» Г.Х.Андерсен)

В. Жук, влюбившийся в Дюймовочку, приводит ее представлять своим друзьям, а они начинают возмущаться тем, какая она уродливая, и жук меняет свой взгляд. («Дюймовочка» Г.Х.Андерсен)

С. Мужчина и женщина встретились, влюбились и решили создать пару. Для него это значит, что теперь она не должна ходить в ночные клубы с подругами, а для нее – что ему следует отказаться от пятниц в пабе с друзьями.

Д. На презентации рекламного проекта, одобренного до презентации руководством рекламной компании, один сотрудник из присутствующих в зале заявил, что основная цель неправильна и неадекватна, что истинные цели и проекты должны быть другими.

Е. Меня зовут Максим. Я не курю. Мои друзья курят и уговаривают меня попробовать. Я не хочу пробовать, но тогда они меня засмеют.

Ф. Купила платье, очень понравилось, на следующий день позвала подружек оценить новый наряд, а они сказали, что платье мне не идет совсем. Больше не одевала.

Г. Я никогда не задумывалась насчет своей фигуры, считая ее привлекательной, но я никогда не была худышкой. К нам на работу пришла девушка, которая постоянно сидит на диетах, ходит в спортзал. Я никогда ещё не задумывалась над тем, чтобы худеть, но теперь думаю, что надо.

Н. Меня зовут Марина. Мне 9 лет. Я учусь в 3 классе. Когда я увидела Сашу, то влюбилась безмерно. Сейчас, когда он сидит на первой парте, то я каждый урок смотрю на него. Но я точно знаю, что если я скажу, то меня засмеют все и каждый.

2.3.5 Задания для контрольной работы

1 вариант

1. Группы, на которые ориентируются люди в своих интересах, симпатиях и антипатиях называются:

- а) референтными;
- б) формальными;
- в) условными.

2. Высшая форма объединения людей, создающая наиболее благоприятные условия для совместной деятельности, это:

- а) ассоциация;
- б) коллектив;
- в) корпорация.

3. Автором стратометрической концепции групповой активности является:

- а) Б.Д. Парыгин;
- б) А.Петровский;
- в) Л.И. Уманский.

4. Двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, с другой стороны, процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности — это:

- а) развитие;
- б) образование;
- в) социализация.

5. Функция, нормативно одобренный образец поведения, ожидаемая от каждого, занимающего данную позицию — это:

- а) статус;
- б) социальная роль;

- в) позиция.
6. Коммуникация — это:
- а) обмен информацией между общающимися индивидами;
 - б) организация взаимодействия между общающимися индивидами;
 - в) процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению.
7. Оптико-кинетическая система знаков включает в себя:
- а) жесты, мимику, пантомимику;
 - б) качество голоса, его диапазон, тональность;
 - в) организация пространства и времени общения.
8. Один из самых простых способов понимания другого человека, уподобление ему, отождествление с ним себя — это:
- а) идентификация;
 - б) эмпатия;
 - в) рефлексия.
9. В качестве больших социальных групп не рассматривают:
- а) этносы;
 - б) социальные классы;
 - в) контактные группы.
10. Эффект возрастающей сенсорной стимуляции, когда на продуктивность деятельности индивида оказывает влияние сам вид и «звучание» других людей — это:
- а) социальная фасилитация;
 - б) социальная ингибция;
 - в) социальная фрустрация.
11. О каком психологическом феномене идет речь: данный состав группы возможен для обеспечения выполнения группой ее функций, члены группы могут взаимодействовать:
- а) о сплоченности группы;
 - б) о совместимости группы;
 - в) оба варианта верны.
12. Согласно «теории черт» лидером является:
- а) человек с более высоким уровнем активности, участия, влияния в решении данной задачи, чем у других членов группы;
 - б) человек, который обладает определенным набором личностных качеств;
 - в) человек, управляющий процессом организации межличностных отношений в группе.
13. Какие из перечисленных ниже понятий не являются стадиями социализации:
- а) дотрудовая стадия;
 - б) послетрудовая социализация;
 - в) стадия поздней социализации.
14. Конкретные группы, в которых личность приобщается к системам норм и ценностей, трансляторы социального опыта называются:
- а) факторами социализации;
 - б) группами социализации;
 - в) институтами социализации.
15. Автор диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности:
- а) В.А. Ядов;
 - б) Д.Н. Узнадзе;
 - в) Н. Мясищев.
16. Формула конфликта выглядит так: «конфликт = конфликтная ситуация +...»:
- а) индивид;
 - б) инцидент;
 - в) субъект.
17. Определенное эмоциональное состояние массы людей, являющееся средством дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка информации, это:

- а) стресс;
 - б) фрустрация;
 - в) паника.
18. Заражение, внушение, подражание — это:
- а) способы регуляции;
 - б) способы воздействия;
 - в) способы исследования.
19. Фокус-группа, семантический дифференциал, социометрия – это методы:
- а) исследования;
 - б) воздействия;
 - в) изучения.
20. Физическое и вербальное поведение, направленное на причинение вреда кому-либо, это:
- а) злость;
 - б) зависть;
 - в) агрессия.
21. Мотив оказания кому-либо помощи, не связанный сознательно с собственными эгоистическими интересами, называется:
- а) карьеризм;
 - б) альтруизм;
 - в) эгоизм.
22. Деление малых групп на первичные и вторичные впервые было предложено:
- а) Э. Мэйо;
 - б) Г. Хайменом;
 - в) Ч. Кули.
23. Среди стихийных групп в социальной психологии выделяют:
- а) этнос;
 - б) толпу;
 - в) класс.
24. Социальная психология изучает: 1) особенности групп; 2) изменение психической деятельности людей в группе под влиянием взаимодействия; 3) психическую сторону процессов общества. Данную схему предложил ученый:
- а) Б. Д. Парыгин;
 - б) Л.С. Выготский;
 - в) В.М. Бехтерев;
 - г) А.Н. Леонтьев;
 - д) В.М. Мясищев.
25. К первым социально-психическим теориям относятся все ниже перечисленные, за исключением:
- а) теории психологии народов;
 - б) теории психологии масс;
 - в) теории эволюционного развития психики;
 - г) концепция подражания Г. Тарда;
 - д) теории инстинктов социального поведения.
26. Общение как взаимодействие представляет собой одну из следующих сторон деятельности:
- а) коммуникативную;
 - б) интерактивную;
 - в) перцептивную;
 - г) все ответы верны.
27. В западной социальной психологии выделяют следующие основные функции аттитюда-установки, за исключением:
- а) приспособления;
 - б) защиты;

- в) знания.
 г) ответственности;
 д) выражения.
28. Синонимом понятия «конформизм» является термин:
 а) приспособленчество;
 б) подчиненность;
 в) зависимость.
29. Суггестор — это человек, который осуществляет:
 а) передачу информации;
 б) внушение;
 в) подвергает внушению.
30. Процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению в структуре общения представлен следующей стороной:
 а) коммуникативной;
 б) интерактивной;
 в) перцептивной.
31. К механизмам социальной перцепции относятся:
 а) стереотипизация;
 б) идентификация;
 в) эмпатия;
 г) аттракция;
 д) рефлексия;
 е) верны все ответы.
32. Качество голоса, его диапазон, тональность – это:
 а) визуальные;
 б) кинесика;
 в) проксемика;
 г) паралингвистика.

2 вариант

1. Функция общения, связанная с сохранением психологического комфорта, физического здоровья человека, называется:
 1) психотерапевтической
 2) коммуникативной
 3) социализирующей
 4) экспрессивной
2. Вид общения, связанный с необязательным использованием слов, позволяющий понять человека по выражению лица, движениям, интонации, называется:
 1) деловым
 2) светским
 3) манипулятивным
 4) духовным
3. Назначение речи, связанное с передачей знаний, отношению и чувств, составляет функцию:
 1) обобщения
 2) коммуникации
 3) повторения
 4) сигнификации
4. Процесс восприятия одним человеком другого, выступающий как обязательная составная часть общения, называется.....:
 1) коммуникацией
 2) дружбой
 3) агрессией
 4) перцепцией

5. Стремление человека к взаимодействию с другими людьми, обладающими качествами, которых ему не хватает, называется
- 1) взаимодополнительностью
 - 2) времяпрепровождением
 - 3) соревнованием
 - 4) ритуалом
6. Прием, используемый в начале беседы, включающий приятные фразы личного характера, шутки, называется методом.....:
- 1) снятия напряжения
 - 2) зацепки
 - 3) стимулирования воображения
 - 4) агрессии
7. Рамки конфликта, касающиеся количества его участников, территории, продолжительности, называются:
- 1) предметом
 - 2) структурой
 - 3) границей
 - 4) методом
8. Конфликты, способствующие принятию обоснованных решений и развитию взаимоотношений, называются.....:
- 1) дисфункциональными
 - 2) международными
 - 3) функциональными
 - 4) религиозными
9. Механизм разрешения конфликта, связанный с осознанным или бессознательным переносом собственных качеств личности на других людей, называется.....:
- 1) регрессией
 - 2) отрицанием
 - 3) проекцией
 - 4) рационализацией
10. Учение о нравственности как форме общественного сознания называется.....:
- 1) этикой
 - 2) эстетикой
 - 3) историей
 - 4) экономикой
11. Личность, с детства проявляющая доброту, заботу о близких, называется:
- 1) эгофильной
 - 2) исследовательской
 - 3) доминантной
 - 4) альтруистической
12. Подход к ведению дискуссии, связанный с акцентированием внимания на недостатках, слабых местах и позициях своих оппонентов, называется ...
- 1) логическим
 - 2) демагогическим
 - 3) критикующим
 - 4) прагматическим
13. Видами общения являются:
- 1) деловое
 - 2) манипулятивное
 - 3) сознательное
 - 4) бессознательное
14. Модель коммуникативного процесса включает в себя такие элементы, как:

- 1) аудитория
 - 2) лидер
 - 3) политик
 - 4) коммуникатор
15. К приемам в практике общения, связанным с воздействием на людей и созданием стереотипов, относятся ...
- 1) перенос
 - 2) простонародность
 - 3) симпатия
 - 4) установка
16. Межгрупповые конфликты сопровождаются проявлениями:
- 1) симпатии
 - 2) деиндивидуализации
 - 3) социального сравнения
 - 4) сопереживания
17. Выходу из конфликта способствуют:
- 1) сотрудничество
 - 2) терпимость
 - 3) враждебность
 - 4) мнительность
18. Николай Николаевич является руководителем крупной компании. Он считает, что все правила этикета сводятся к простоте, естественности и терпимости, а общение должно приносить радость. Поэтому, находясь на деловой встрече и видя, как его партнеры по бизнесу пытаются манипулировать друг другом ради достижения собственных интересов, он трудом сдерживает отрицательные эмоции.
- 18.1 Эмоциональная реакция, связанная с чувством сильного возмущения или негодования, называется.....:
- 1) аффектом
 - 2) гневом
 - 3) апатией
 - 4) стеснительностью
- 18.2 Навыком, необходимым для успешной деловой встречи, является:
- 1) уважение
 - 2) напряженность
 - 3) педантичность
 - 4) ревность
19. Способность постижения эмоциональных состояний другого человека через сопереживание называется _____ .
20. Модель коммуникативного процесса по Г. Лассуэлу включает все нижеследующие элементы, за исключением:
- а) кто передает сообщение — коммуникатор;
 - б) что передается — сообщение;
 - в) как осуществляется передача — канал;
 - г) кому направлено сообщение — аудитория;
 - д) с каким эффектом — обратная связь;
 - е) каким образом воспринимается сообщение — эмоции.
21. Невербальная коммуникация включает в себя все нижеследующие системы, за исключением:
- а) визуального контакта;
 - б) организации пространства и времени;
 - в) пара- и экстралингвистической;
 - г) оптико-кинетических;

д) эффектов восприятия.

22. Специальная область «пространственной психологии», занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения, называется:

- а) хронотроп;
- б) паралингвистика;
- в) кинесика;
<ли>г) проксемика.

23. Один из подходов к описанию взаимодействия в процессе общения - трансактный анализ - был разработан ученым:

- а) Я. Щепаньским;
- б) Э. Берном;
- в) Э. Холлом.

24. Интерактивная сторона общения разрабатывалась ученым:

- а) Я. Щепаньским;
- б) Д. А. Леонтьевым;
- в) З. Фрейдом
- г) К. Хорни;
- д) А. Маслоу

25. Невербальная коммуникация включает в себя:

- а) мимику;
- б) жесты;
- в) диапазон голоса;
- г) все ответы верны.

26. Сопереживание, вчувствование, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека, называется:

- а) идентификацией;
- б) эмпатией;
- в) рефлексией;
- г) экстраверсией.

27. Осознание индивидом того, как он воспринимается партнером по общению, называется:

- а) рефлексией;
- б) эмпатией;
- в) идентификацией.

28. Понятия «групповая динамика», «теория поля» ввел ученый:

- а) Э. Берн;
- б) Э. Мэйо;
- в) К. Левин.

29. Совокупность определенных психологических качеств, личностных черт, благодаря которым человек становится лидером, называется (дословный перевод - «благодать»):

- а) популярностью;
- б) либидо;
- в) харизмой.

30. Уподобление, отождествление с чем-либо или с кем-либо, называется:

- а) креативность;
- б) идентификация;
- в) научение.

31. Формальные группы — это

- а) которые имеют официально заданную извне структуру;
- б) в которых люди постоянно находятся в повседневной жизни и деятельности;
- в) объединенные по какому-либо общему признаку.

32. Референтная группа — это:

- а) группы, на которые люди ориентируются в своих интересах;

- б) высшая форма объединения людей, создающая наиболее благоприятные условия для совместной деятельности;
- в) группы случайные, в которых люди объединены общими эмоциями и переживаниями.

2.3.6 Примерный перечень тем для рефератов

1. История изучения конфликтов.
2. Основные теории конфликтов.
3. Внутриличностные конфликты.
4. Межличностные конфликты.
5. Конфликты в условиях учебной деятельности.
6. Групповые конфликты.
7. Организационные конфликты.
8. Этнические конфликты.
9. Специфика анализа личности в социальной психологии.
10. Социально-психологические проблемы личности в зарубежных психологических школах.
11. Подходы к изучению личности в отечественной психологии.
12. Социально-психологические аспекты личности.
13. Социально-психологические теории личности.
14. Социально-психологическая характеристика личности.
15. Социально-психологическая структура личности.
16. Социально-психологические типы личности.
17. Закономерности проявления социально-психологических особенностей личности.

2.3.7 Методика проведения лекции-беседы

Цель: путем постановки тщательно продуманной системы вопросов по заданной теме достижение понимания обучающимися нового материала или проверка усвоения ими уже изученного материала.

Задачи:

- изучение вопросов по заданной теме или закрепление изученного материала;
- развитие умений обучающихся структурировать и систематизировать материал, сопоставлять различные источники, обобщать материал, делать выводы;
- развитие навыков обучающихся по выработке собственной позиции по изучаемым проблемам.

Методика проведения:

- назначение секретаря лекции-беседы, его инструктаж по выполняемым функциям;
- объявление критерий оценки;
- проведение беседы по заранее подготовленным преподавателем вопросам;
- подведение итогов беседы и оценка участников беседы по материалам, подготовленным секретарем, переход к информационной лекции.

Критерии оценки: секретарь лекции-беседы – 0,5-1,5 баллов; участие в беседе – 0,5-1 баллов.

Темы или вопросы для обсуждения выбираются преподавателем из п. 2.2.1 Примерный перечень вопросов к зачету, 2.2.2 Примерный перечень вопросов к экзамену, 2.3.2 Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение.

2.3.8 Методика проведения лекции-дискуссии

Цель: выяснение мнений обучающихся по заданной теме и их анализ.

Задачи:

- достижение определенной степени согласия участников дискуссии относительно дискутируемого тезиса;
- формирование у обучающихся общего представления не как суммы имеющихся

представлений, а как более объективное суждение, подтверждаемое всеми участниками обсуждения или их большинством;

- достижение убедительного обоснования содержания, не имеющего первоначальной ясности для всех обучающихся;

- развитие способностей обучающихся к анализу информации и аргументированному, логически выстроенному доказательству своих идей и взглядов;

- получение обучающимися разнообразной информации от собеседников, повышение их компетентности, проверка и уточнение их представления и взглядов на обсуждаемую проблему;

- применение обучающимися имеющихся знаний в процессе совместного решения профессиональных задач.

Методика проведения:

Первый этап «введение в дискуссию»:

- формулирование проблемы и целей дискуссии;

- назначение секретаря дискуссии, его инструктаж по выполняемым функциям;

- объявление критериев оценки;

- создание мотивации к обсуждению – определение значимости проблемы, указание на нерешенность и противоречивость вопроса и т.д.

- установление регламента дискуссии и ее основных этапов;

- совместная выработка правил дискуссии;

- выяснение однозначности понимания темы дискуссии, используемых в ней терминов, понятий.

Приемы введения в дискуссию:

- предъявление проблемной ситуации;

- демонстрация видеосюжета;

- демонстрация материалов (статей, документов);

- ролевое проигрывание проблемной ситуации;

- анализ противоречивых высказываний – столкновение противоположных точек зрения на обсуждаемую проблему;

- постановка проблемных вопросов;

- альтернативный выбор (участникам предлагается выбрать одну из нескольких точек зрения или способов решения проблемы).

Второй этап «обсуждение проблемы»:

Обмен участниками мнениями по каждому вопросу. Цель этапа – собрать максимум мнений, идей, предложений, соотнося их друг с другом.

Обязанности преподавателя:

- следить за соблюдением регламента;

- обеспечить каждому возможность высказаться, поддерживать и стимулировать работу наименее активных участников с помощью вопросов («А как вы считаете?», «Вы удовлетворены таким объяснением?», «Вы согласны с данной точкой зрения?», «Нам очень бы хотелось услышать ваше мнение» и т.д.);

- не допускать отклонений от темы дискуссии;

- предупреждать переход дискуссии в спор ради спора;

- следить за тем, чтобы дискуссия не переходила на уровень межличностного противостояния и конфликта;

- стимулировать активность участников в случае спада дискуссии.

Приемы, повышающие эффективность группового обсуждения:

- уточняющие вопросы побуждают четче оформлять и аргументировать мысли («Что вы имеете в виду, когда говорите, что...?», «Как вы докажете, что это верно?»);

- парафраз – повторение ведущим высказывания, чтобы стимулировать переосмысление и уточнение сказанного («Вы говорите, что...?», «Я так вас понял?»);

- демонстрация непонимания – побуждение учащихся повторить, уточнить суждение («Я

не совсем понимаю, что вы имеете в виду. Уточните, пожалуйста»);

– «Сомнение» – позволяет отсеивать слабые и непродуманные высказывания («Так ли это?», «Вы уверены в том, что говорите?»);

– «Альтернатива» – ведущий предлагает другую точку зрения, акцентирует внимание на противоположном подходе;

– «Доведение до абсурда» – ведущий соглашается с высказанным утверждением, а затем делает из него абсурдные выводы;

– «Задевающее утверждение» – ведущий высказывает суждение, заведомо зная, что оно вызовет резкую реакцию и несогласие участников, стремление опровергнуть данное суждение и изложить свою точку зрения;

– «Нет-стратегия» – ведущий отрицает высказывания участников, не обосновывая свое отрицание («Этого не может быть»).

Третий этап, «подведение итогов обсуждения»:

– выработка обучающимися согласованного мнения и принятие группового решения;

– обозначение преподавателем аспектов позиционного противостояния и точек соприкосновения в ситуации, когда дискуссия не привела к полному согласованию позиций обучающихся. Настрой обучающихся на дальнейшее осмысление проблемы и поиск путей ее решения;

– совместная оценка эффективности дискуссии в решении обсуждаемой проблемы и в достижении педагогических целей, позитивного вклада каждого в общую работу;

– оценка преподавателем участников дискуссии по материалам, подготовленным секретарем.

Критерии оценки: секретарь дискуссии – 0,5-1,5 баллов; подготовка вопросов на дискуссию (не менее трех вопросов) – 0,5-1,5 баллов, ответы на вопросы в течение дискуссии (не менее трех вопросов) – 0,5-1,5 баллов.

Темы или вопросы для обсуждения выбираются преподавателем из п. 2.2.1 Примерный перечень вопросов к зачету, 2.2.2 Примерный перечень вопросов к экзамену, 2.3.2 Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение.

2.3.9 Методика организации работы в малых группах

Цель: проверка уровня освоения ранее изученного материала и формирование навыков работы в малых группах.

Задачи:

– активизация познавательной деятельности обучающихся;

– развитие навыков самостоятельной профессиональной деятельности: определение ведущих и промежуточных задач, выбор оптимального пути, умение предусматривать последствия своего выбора, объективно оценивать его;

– развитие умений успешного общения (умение слушать и слышать друг друга, выстраивать диалог, задавать вопросы на понимание и т.д.);

– совершенствование межличностных отношений в коллективе.

Методика проведения:

Первый этап «подготовка задания для работы в малых группах». Задания для работы в малых группах разрабатываются либо преподавателем, либо преподавателем совместно с обучающимися.

Второй этап «организационный»:

– объявление темы и цели работы в малых группах;

– объяснение задания для работы в малых группах;

– объявление критериев оценки;

– деление обучающихся на группы;

– назначение ролей в группах.

Третий этап «выполнение задания в группе»:

– высказывание обучающимися мнений по выполнению задания;

- обсуждение результатов и методики выполнения задания обучающимися и принятие плана хода выполнения задания;
- написание протокола малой группы по планированию деятельности при выполнении задания. Протокол должен содержать цель, задачи, методы, назначение ролей и норму времени выполнения задания;
- выполнение задания;
- подготовка отчета по проведенной работе. Отчет должен содержать описание цели, задач, методики выполнения задания, результаты, доказательства и выводы по выполненному заданию, ответственных по ролям и описание выполненных ими функций.

Четвёртый этап «подведение итогов работы в малых группах»:

- выступление докладчика с отчетом по работе в малых группах. При докладе отчета следует использовать мультимедийные презентации;
- оценка преподавателем обучающихся.

Критерии оценки: подготовка материалов для занятия – 0,5-1 балл; доклад о результатах работы в малых группах – 1-2 балла; активная работа в малых группах – 0,5-5 баллов.

Задания для работы в малых группах выбираются преподавателем из п. 2.3.4 Практические задания.

2.3.10 Методика проведения семинара-конференции

Цель: углубить и систематизировать изучение наиболее важных и типичных для будущей профессиональной деятельности обучающихся тем учебной дисциплины.

Метод обучения, основанный на заслушивании и обсуждении докладов по рефератам обучающихся под руководством преподавателя, стимулирует исследовательскую деятельность, умение отстаивать свою точку зрения, актуализирует ораторское искусство докладчиков и способность взаимодействовать с аудиторией.

Задачи:

- активизация исследовательской и познавательной деятельности обучающихся;
- развитие умений выражать и отстаивать свою точку зрения, взаимодействовать с аудиторией, успешного общения (умение слушать и слышать друг друга, выстраивать диалог, задавать вопросы на понимание и т.д.).

Методика проведения:

- выбор темы и подготовка реферата по ней;
- подготовка обучающимся доклада по реферату;
- подготовка мультимедийной презентации доклада;
- на семинаре-конференции обучающиеся выступают с докладами, подготовленными ими по рефератам, сопровождаемые мультимедийными презентациями;
- проводится обсуждение докладов обучающихся под руководством преподавателя;
- после ответов на вопросы разворачивается дискуссия по проблемам, поднятым в работе;
- в конце занятия преподаватель оценивает содержание рефератов, уровень докладов по ним и презентаций авторов, а также выступления всех участников семинара. Через разработку рефератов студенты приобщаются к научно-исследовательской работе.

Критерии оценки: написание реферата – 0,5-2,5 балла; выступление с докладом по реферату на семинаре-конференции – 0,5-2,5 балла; ответы на вопросы и участие в обсуждении докладов и дискуссии – 0,5-1 балл.

Темы для рефератов выбираются преподавателем из п. 2.3.6 Примерный перечень тем для рефератов.

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков по дисциплине

В целях оперативного контроля уровня усвоения материала учебной дисциплины и

стимулирования активной учебной деятельности студентов (очной формы обучения) используется балльно-рейтинговая система оценки успеваемости.

Балльно-рейтинговая система по дисциплине за семестр:

Виды контроля	Максимальная сумма баллов на выполнение одного вида задания	Всего возможных за семестр работ	Итого максимальная сумма баллов
Присутствие на лекционных и семинарских (практических) занятиях	0,19	27	5
Конспектирование лекций	0,56	9	5
Работа на семинарских (практических) занятиях	1,0	18	18
Написание реферата и выступление с докладом на семинаре	5,0	1	5
Кр	10,0	1	10
СРС,			17
в т.ч.: самостоятельное выполнение практических заданий	2	3	6
контроль СРС (контрольные опросы, тестирование, собеседование и др. виды контроля)	0,69	16	11
Итого за семестр	-	-	60
Экзамен	40,0	1	40
Итого по дисциплине	-	-	100

Для получения допуска к экзамену по дисциплине студент должен набрать в семестре не менее 30 баллов.

Балльно-рейтинговая система по дисциплине предусматривает поощрение студентов за работу в семестре проставлением «премиальных» баллов.

Нормы выставления дополнительных баллов:

Виды работ	Максимальная сумма баллов
Участие в олимпиадах, конкурсах, конференциях в рамках предмета дисциплины	10
Призовое место за участие в олимпиадах, конкурсах, конференциях в рамках предмета дисциплины	20
Итого	30

При подготовке к экзамену студент внимательно просматривает примерный перечень вопросов к экзамену.

Основой для сдачи экзамена студентом является изучение конспектов обзорных лекций, прослушанных в течение семестра, информации, полученной в результате самостоятельной работы, и получение практических навыков при выполнении практических заданий в течение семестра.

На экзамене студент получает задание, включающее теоретические вопросы и практическую ситуацию. Для ответа на задание предоставляется 60 мин. Максимальное количество баллов, которое можно получить за ответ на выполненное задание, составляет 40 баллов.



ВИЭПШ