

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ
КРАЕВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«ЕНИСЕЙСКИЙ МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ТЕХНИКУМ»**

Утверждаю
Директор КГБПОУ «Енисейский
многопрофильный техникум»
И.В.Каличкина

«_____» _____ 2024 г.

**Оценочные материалы по учебной дисциплине
ОГСЭ.05 Психология общения**

по программе подготовки квалифицированных рабочих, служащих
специальность: 43.02.15 Поварское и кондитерское дело
квалификация: Специалист по поварскому и кондитерскому делу
форма обучения: очная
нормативный срок обучения: 3 года 10 месяцев
на базе основного общего образования
профиль получаемого профессионального образования: социально-
экономический

Составила
преподаватель: Ганжула Е.В.

Енисейск, 2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Общие положения	3
2. Задания для текущего контроля успеваемости	5
3. Задания для промежуточной аттестации	11
Список литературы	18

1. Общие положения

Оценочные материалы разработаны на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования ФГОС СПО по специальности 43.02.15 Поварское и кондитерское дело, утвержденного Приказом Министерства образования и науки РФ от 09 декабря 2016 года №1565 и в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины ОГСЭ.05 Психология общения.

ОМ включает контрольные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

1.1. Цели и задачи учебной дисциплины, требования к результатам освоения:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- применять технику и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- взаимосвязь общения и деятельности;
- цели, функции, виды и уровни общения;
- роли и ролевые ожидания в общении;
- виды социальных взаимодействий;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- этические принципы общения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов;
- приемы саморегуляции в процессе общения.

Формируемые компетенции:

Код	Наименование компетенций
Общие компетенции	
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

	деятельности
--	--------------

1.2. Распределение оценивания результатов обучения по видам контроля

Наименование разделов и тем	контролируемая компетенция	Виды аттестации	
		Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Раздел 1. Психологические аспекты общения.	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	устный опрос, реферат (презентация), самостоятельная работа, письменный опрос, практическая работа	дифференцированный зачет
Тема 1.1. Общение – основа человеческого бытия	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	самостоятельная работа, устный опрос, практическая работа	
Тема 1.2. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	Реферат (презентация) устный опрос, практическая работа	
Тема 1.3. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	устный опрос	
Тема 1.4. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения)	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	самостоятельная работа, устный опрос, реферат, практическая работа	
Тема 1.5. Формы делового общения и их характеристики	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	письменный опрос	
Тема 1.6. Общие сведения об этической культуре	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	устный опрос, самостоятельная работа: реферат (презентация)	
Раздел 2. Конфликты в общении.	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	устный опрос, самостоятельная работа (реферат), письменный опрос, практическая работа	
Тема 2.1.	ОК 03, ОК 04,	устный опрос,	

Конфликт: его сущность и основные характеристики	ОК 05, ОК 09	самостоятельная работа, реферат практическая работа	
Тема 2.2. Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция	ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 09	устный опрос, письменный опрос	

2. Задания для текущего контроля успеваемости

Текущий контроль

Устный опрос

Вопросы для устного опроса

Раздел 1. Психологические аспекты общения.

Тема 1.1. Общение – основа человеческого бытия

1. Определите понятие «общение». В чем заключается феноменология общения?
2. Охарактеризуйте основные виды общения. Приведите примеры.
3. Назовите типы общения и дайте им характеристику.
4. Какие функции выполняет общение? Приведите примеры.
5. Охарактеризуйте этапы общения.
6. Можно ли развивать общительность? Приведите качества приятного собеседника.
7. Какие приемы можно использовать, чтобы оказаться в центре общения?
8. Какова взаимосвязь деятельности и общения?

Тема 1.2. Общение как восприятие людьми друг друга (перцептивная сторона общения)

1. В чем заключается специфика социальной перцепции в отличие от простого восприятия?
2. Какие механизмы социальной перцепции способствуют созданию образа партнера?
3. Что общего и какие различия между эмпатией и идентификацией как механизмами социальной перцепции?
4. Какую роль играет социальная перцепция в процессе общения?
5. Расскажите о действии факторов превосходства и привлекательности при восприятии людей друг другом.
6. В чем суть процесса рефлексии? Какую роль она играет в восприятии людьми друг друга?
7. Что такое казуальная атрибуция?

8. Перечислите фундаментальные ошибки казуальной атрибуции

Тема 1.3. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения)

1. Что побуждает людей взаимодействовать друг с другом?
2. Назовите стратегии поведения человека в разных ситуациях и приведите примеры.
3. Каковы основные причины неэффективного взаимодействия между людьми.
4. Опишите структуру взаимодействия.

Тема 1.4. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).

1. Охарактеризуйте коммуникативный процесс.
2. Какие коммуникативные барьеры мешают адекватной передаче информации?
3. Что такое информация? Какие требования к ее передаче другим людям необходимо соблюдать, чтобы сохранить ее содержание?
4. Назовите типы коммуникативного воздействия и приведите примеры. Дайте характеристику вербальной коммуникации.
5. Как невербальные средства влияют на восприятие информации? Приведите примеры.
6. Приведите примеры, когда одно и то же сообщение понимается по-разному в зависимости от возраста собеседника, от степени знакомства с собеседником, от ситуации общения.
7. Насколько эффективным средством общения являются жесты?
8. В чем проявляются их недостатки и ограниченность?
9. Почему важно понимать язык телодвижений? Почему язык телодвижений неоднозначен?
10. Как с помощью соответствующих жестов и позы можно попытаться снять напряженное состояние партнера?

Тема 1.5. Формы делового общения и их характеристики

1. Дайте характеристику деловому общению и раскройте его особенности.
2. Какова цель, структура и функции делового общения?
3. Назовите основные этапы делового общения и дайте им короткую характеристику.
4. Какие стратегии ведения переговоров могут быть использованы их участниками?
5. Назовите основные требования телефонных переговоров.
6. Каковы характеристики делового письма?
7. Как правильно подготовить и провести деловое совещание?
8. Охарактеризуйте роль этикета и культуры поведения в бизнесе.

Тема 1.6. Общие сведения об этической культуре

1. Что вы понимаете под культурой общения?
2. Какие правила коммуникативного этикета вы знаете?
3. В чем суть правил согласования коммуникативного взаимодействия?
4. Что такое вежливость? Как она влияет на процесс коммуникации?
5. Какими правилами вы руководствуетесь, соблюдая культуру общения?
6. Каковы средства и способы повышения уровня коммуникативной культуры?
7. Назовите основные правила вербального этикета.
8. Роль невербальных способов общения в коммуникативной культуре.

Раздел 2. Конфликты в общении.

Тема 2.1. Конфликт: его сущность и основные характеристики ,

Тема 2.2. Эмоциональное реагирование в конфликтах и саморегуляция

1. Дайте определение конфликта. Опишите его структуру и основные стадии.
2. Какие типы конфликтов выделяют?
3. Каковы положительные и отрицательные стороны конфликта.
4. Назовите основные причины конфликтов. Что такое конфликтогены?
5. Охарактеризуйте основные стратегии взаимодействия в конфликте. Приведите примеры.
6. Перечислите основные правила поведения в конфликте.
7. Дайте характеристику конфликтной личности.
8. Какие методы преодоления психологического напряжения вы знаете? Какие из них наиболее приемлемы для вас?
9. Какая стратегия поведения в конфликте позволяет выработать навыки слушания, умения сдерживать свои эмоции, приобрести опыт совместной работы?

Критерии оценивания:

При оценивании устных ответов принимаются во внимание:

- правильность ответа по содержанию, свидетельствующая о понимании изученного материала;
- полнота ответа;
- умение практически применять свои знания;
- последовательность изложения и речевое оформление ответа.

Оценка «5» ставится, если обучающийся: обнаруживает понимание материала, может самостоятельно сформулировать и (или) обосновать свой ответ, привести необходимые примеры; допускает единичные ошибки, которые сам исправляет.

Оценка «4» ставится, если обучающийся: дает ответ, в целом соответствующий оценке «5», но допускает неточности и исправляет их с помощью учителя.

Оценка «3» ставится, если обучающийся в ответе на вопрос не всегда демонстрирует понимание изученного; излагает материал недостаточно полно и последовательно; не способен самостоятельно применять знания; нуждается в наводящих вопросах учителя.

Оценка «2» ставится, если обучающийся: не усвоил и не раскрыл основное содержание материала; не делает выводов и обобщений; при ответе допускает более двух грубых ошибок, которые не может исправить даже при помощи наводящих вопросов учителя.

Письменный опрос

Вопросы для письменного опроса

Раздел 1. Психологические аспекты общения.

1. Общение – это:

А) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга;

Б) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации;

В) авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по взаимодействию с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям.

2. Перечислите формы невербальной коммуникации _____

Ответ: Кинесика (мимика, жесты, поза, движения головы и тела, осанка, движение глаз и зрительный контакт); **такесика** (прикосновения, рукопожатия, объятия, поцелуи и похлопывания); **паралингвистика** (интонация, темп, высота, мелодика, громкость, тембр, длительность пауз, слогов).

3. Общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман, демонстрация доброты) – это ... общение:

А) манипулятивное;

Б) деловое;

В) светское.

4. Под прямым общением понимается:

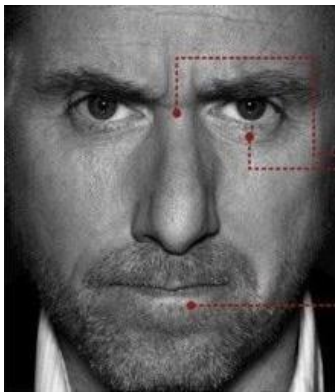
А) включение в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации;

Б) неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения;

В) естественный контакт «лицом к лицу» при помощи вербальных и невербальных средств, когда информация лично передается одним из его участников другому.

5.Используя маркеры, определите по мимике, какому состоянию соответствует данное выражение лица?

А) отвращение; **Б) гнев;** В) печаль.



6.Определите, что означают данные жесты: **А) Ложь** Б) Сомнение
В) Оценивание Г) Скука



7.Монологическая речь – это:

А) разновидность устной речи между преподавателем и студентом

Б) разновидность устной речи, которую произносит один человек

В) беседа группы людей

Г) беседа руководителя и подчиненного

8.) Диалогическая речь – это:

А) речь двух или нескольких собеседников, которые меняются ролями, то есть попеременно бывают пассивными или активными собеседниками;

Б) речь, когда говорит одно лицо, а остальные слушают, воспринимают его речь;

В) особая разновидность языкового процесса, дающая возможность общаться с отсутствующими собеседниками;

Раздел 2. Конфликты в общении.

1. Тип поведения «Конкуренция» в конфликтной ситуации – это:

А) такой способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния;

Б) такой вид поведения в конфликте, в котором человек стремится добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого;

В) частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта.

2. Опишите конфликт, свидетелем или участником которого Вы являлись. Подумайте, какие источники могли привести взаимодействие к конфликту. Постарайтесь изложить ход событий конфликта беспристрастно.

3. Впишите пропущенные слова:

А) Выделяют _____ функции конфликта. *(ответ: конструктивные (позитивные) и деструктивные (негативные))*

4. Впишите пропущенное слово:

_____ – слово, действие (или его отсутствие), которые могут привести к конфликту, вызывают возмущение, ярость, злость и другие отрицательные эмоциональные состояния. *(ответ: конфликтоген)*

5. Впишите пропущенное слово. К самым распространенным относятся _____ конфликты. *(ответ: межличностные)*

6. Опишите возможные последствия межличностных конфликтов.

Ответ: **Межличностные конфликты могут иметь как позитивные** (полное или частичное устранение противоречия, возможность оценить индивидуально-психологические особенности людей), **так и негативные последствия** (разрушение системы межличностных отношений, истощение личностных ресурсов, негативное воздействие на психическое состояние участников конфликта).

Критерии оценки

Оценка «5» ставится за работу, выполненную полностью без ошибок и недочетов.

Оценка «4» ставится за работу, выполненную полностью, но при наличии в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета.

Оценка «3» ставится, если обучающийся правильно выполнил не менее 2/3 всей работы или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов.

Оценка «2» ставится, если число ошибок и недочетов превысило норму для оценки «3» или правильно выполнено менее 2/3 всей работы.

Темы для рефератов (презентаций)

1. Общение и эмоции.
2. Стили общения.
3. Манипулятивное общение, этические проблемы.
4. Речевой этикет.
5. Основные характеристики невербального языка
6. Национальные особенности невербального общения.
7. Развитие уверенности в себе как фактор оптимизации общения.
8. Типология конфликтов. Стратегии и алгоритм разрешения конфликтов.
9. Личностные факторы успешного делового общения.
10. Манеры общения и имидж делового человека.
11. Этика ведения деловых переговоров.
12. Манипулятивное общение и его неэффективность на переговорах.
13. Этика ведения телефонных переговоров.
14. Деловой стиль костюма, советы и рекомендации.
15. Невербальные средства общения.
16. Деловой этикет в профессиональной деятельности.
17. Причины конфликтов, эффективные стратегии поведения в конфликтных ситуациях в деловых отношениях.
18. Основные объективные причины трудовых конфликтов.

3. Задания для промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета
Полученные знания и приобретенные умения направлены на формирование следующих компетенций: ОК.03, ОК.04, ОК.05, ОК.09.

В соответствии с рабочей программой дисциплины проверяются знания следующих разделов: Раздел 1. Психологические аспекты общения.

Раздел 2. Конфликты в общении.

Тест

Критерии оценки тестирования:

Один правильный ответ – 1 балл

Критерии оценивания

46 – 41 баллов – «Отлично»

40 – 35 баллов – «Хорошо»;

34 – 29 баллов – «Удовлетворительно»;

менее 29 баллов – «Неудовлетворительно»

Инструкция по выполнению: Прочитайте внимательно задание теста. Задание выполняйте последовательно. Номера выбранных Вами ответов

отметьте на листе под номером выполненного Вами задания. Для экономии времени рекомендуется пропустить задание, которое не удастся решить сразу, и перейти к следующему. К выполнению пропущенных заданий можно вернуться, если останется время.

1 вариант

1. Выберите только один правильный ответ.

1. Коммуникативная сторона общения – это:

- а) восприятие и оценка друг друга;
- б) обмен информацией;
- в) взаимодействие;
- г) взаимовлияние;
- д) взаимооценка

2. Структура общения, заключающаяся в организации межличностного взаимодействия, т.е. когда участники общения обмениваются не только знаниями, но и действиями:

- а) Коммуникативная
- б) Интерактивная
- в) Перцептивная
- г) Позитивная

3. Для какого типа темперамента характерно устойчивое, жизнерадостное настроение?

- а) для холерика
- б) для сангвиника
- в) для флегматика
- г) для меланхолика

2. Выберите несколько правильных ответов

4. Назовите способы воздействия:

- а) Манипуляция
- б) Просьба
- в) Убеждение
- г) Принуждение
- д) Угроза
- е) Сотрудничество
- ж) Внушение
- з) Формирование положительного отношения

5. Вербальным средством общения является:

- а) устное высказывание;
- б) письменная речь;

- в) пространство;
- г) диалогическая речь;
- д) монологическая речь;
- е) жестовая речь;
- ж) кинесика.

6. Познание и понимание людьми себя и других в процессе общения и взаимодействия происходит в соответствии с психологическими механизмами восприятия:

- а) ощущение;
- б) идентификация;
- в) эмпатия;
- г) перцепция;
- д) проксемика;
- е) аттракция;
- ж) рефлексия.

3. Соотнесите правый и левый столбики.

7. Приписывание причин поведения другому человеку называется каузальной атрибуцией, соотнесите определения:

1. Личностная атрибуция	а) получил «неуд» на экзамене – виноват преподаватель, потому что придирается
2. Обстоятельственная атрибуция	б) отчислили из образовательного учреждения – сам виноват
3. Ситуативная атрибуция	в) опоздал на занятия – транспорт плохо ходит
4. Внутренняя атрибуция	г) билет достался легкий, во время экзамена удалось воспользоваться шпаргалкой
5. Внешняя атрибуция	д) успех на экзамене однокурсника – высокие умственные способности, старание, упорство и т.д

8. Соотнесите виды общения с их определением:

1. «Контакт масок»	а) нет стремления понять человека, не учитываются его индивидуальные особенности
2. Прimitивное общение	б) обеспечивающее успех какого-либо дела и создающее условия для сотрудничества людей
3. Формально-ролевое общение	в) общение без предметное, люди говорят не то, что думают, а то. Что положено говорить в подобных случаях
4. Деловое общение	г) характеризуется «нужностью», т.е. человек оценивает другого как нужный или ненужный объект
5. Светское общение	д) вместо знания о личности собеседника

	ограничиваются знанием его социальной роли
--	--

9. Соотнесите стратегии поведения с их определениями:

1. Сотрудничество	а) Максимальное достижение собственных целей, без учета целей другого участника
2. Соперничество	б) Характеризуется уходом от контакта, для лишения выигрыша другого участника
3. Компромисс	в) Характеризуется принесением в жертву собственных интересов для выигрыша другой стороны
4. Уклонение	г) Характеризуется частичным временным достижением целей для сохранения отношений видимого равенства
5. Приспособление	д) Характеризуется, стремлением максимально достичь цели каждого из участников

4. Разделите по группам

10. Распределите виды общения по используемым знаковым системам:

1. Вербальное общение

2. Невербальное общение

- а) слова
- б) мимика
- в) словосочетания
- г) интонация
- д) вздохи
- е) предложения
- ж) рукопожатия
- з) письменность
- к) дистанция

11. Из предложенных определений выберите те, которые по смыслу соответствуют: 1) эмоциям 2) настроению 3) страсти 4) аффекту.

- а) Сильное кратковременное эмоциональное состояние, возникшее внезапно.
- б) Яркое, сильное, возможно длительное эмоциональное состояние, направленное на удовлетворение потребностей.
- в) Длительное эмоциональное состояние, окрашивающее действия, мысли и поведение человека.
- г) Выражение в переживании отношения человека к окружающей действительности и к самому себе.

5. Восстановите последовательность

12. Восстановите последовательность этапов деловой беседы:

- а) принятие решения;

- б) передача информации (изложение своей позиции) и аргументирование;
- в) начало разговора;
- г) выслушивание доводов собеседника и реакция на них;

2 вариант

1. Выберите только один правильный ответ.

1. Интерактивная сторона общения – это:

- а) обмен информацией;
- б) взаимодействие;
- в) взаимовосприятие;
- г) негативизм
- д) рефлексия

2. Система слов, выражений и правила их соединения в осмысленные высказывания, используемые для общения:

- а) Письменность
- б) Общение
- в) Язык
- г) Речь

3. Эмоциональное состояние собеседника мы определяем:

- а) по вербальным средствам общения
- б) по невербальным средствам общения
- в) оба ответа верны
- г) оба ответа неверны

2. Выберите несколько правильных ответов

4. По своему назначению общение многофункционально, назовите его основные функции:

- а) Внутриличная
- б) Непосредственная
- в) Прагматическая
- г) Формирующая
- д) Бесконфликтная
- е) Подтверждения
- ж) Организация межличностных отношений

5. Невербальным средством общения является:

- а) пространство;
- б) письменная речь;
- в) такесика;
- г) кинесика;
- д) диалогическая речь;
- е) монологическая речь

ж) экстралингвистика.

6. К приемам рефлексивного слушания относится;

- а) золотые слова;
- б) зеркало отношений;
- в) выяснение;
- г) отражение чувств;
- д) перефразирование;
- е) терпение;
- ж) резюмирование.

3. Соотнесите правый и левый столбики.

7. Выберите те из определений, которые по смыслу соответствуют понятиям:

1) холерик	а) Склонность к переживанию, вялость, застенчивость и робость при общении с незнакомыми людьми, быстрая утомляемость, сдержанность речи и движений.
2) флегматик	б) Энергичность, порывистость, неуравновешенность, быстрота смены настроения, работоспособность, склонность к лидерству
3) сангвиник	в) Медлительность, сосредоточенность внимания, терпеливость, слабость внешних проявлений, уравновешенность, пассивность, работоспособность, вдумчивость
4) меланхолик	г) Жизнерадостность, уравновешенность, общительность, богатство и выразит

8. Р. Бейлз описал любое взаимодействие людей с помощью четырех областей. В каждой области он выделил по три типа поведения, соотнесите их:

1. Позитивные эмоции	а) Предложения, указания. Выражение мнений. Выдача ориентаций.
2. Решение проблемы	б) Просьба об информации. Просьбы высказать мнения. Просьбы об указаниях.
3. Постановка проблемы	в) Выражение несогласия. Создание напряженности. Демонстрация антагонизма.
4. Негативные эмоции	г) Выражение солидарности. Снятие напряжения.

	Выражение согласия
--	--------------------

9. Соотнесите психологические механизмы восприятия в процессе общения с определением:

1. Идентификация	а) познание другого человека, основанное на возникновении к нему положительных чувств
2. Эмпатия	б) уподобление себя другому человеку
3. Аттракция	в) способность человека представлять, как он воспринимается партнером по общению
4. Рефлексия	г) приписывание причин поведения другому человеку
5. Каузальная атрибуция	д) осмысление проблем другого человека, сопереживание
6. Стереотипизация	е) устойчивый образ какого-либо явления или человека, складывающийся в условиях дефицита информации

10. Соотнесите формы общения с их определениями:

1. Непосредственное общение	а) Связано с непосредственными контактами людей в группах или парах.
2. Прямое общение	б) Предполагает участие посредника, через которого передается информация.
3. Межличностное общение	в) Осуществляется с помощью органов, данных человеку природой (руки, голосовые связки и т.д.)
4. Массовое общение	г) Общение, связанное с использованием специальных средств и орудий (письменность, СМИ и т.п.)
5. Внутрличностное общение	д) контакт «лицом к лицу», при котором информация передается лично собеседником.
6. Опосредованное общение	е) Диалог с самим собой
7. Косвенное общение	ж) Множественные связи и контакты незнакомых людей в обществе.

4. Разделите по группам

11. Распределите эмоциональные характеристики на две группы:

- | | |
|-----------------------------|------------------|
| 1. Стенические; | 2. Астенические; |
| а) сильные, тонизирующие; | |
| б) побуждающие к поступкам; | |
| в) пассивные; | |
| г) угнетают активность; | |

- д) вызывают скованность;
- е) вызывают радость, гнев;
- ж) мешают при достижении целей;

5. Восстановите последовательность

12. Восстановите последовательность динамики развития конфликта:

- а) кризис;
- б) конфликтная ситуация;
- в) завершение конфликта;
- г) инцидент;

Ключ

1 вариант

1	б	7	1-а, 2-в, 3-б, 4-д, 5-г
2	б	8	1-а, 2-г, 3-д, 4-б, 5-в
3	б	9	1-д, 2-а, 3-г, 4-б, 5-в
4	а, в, г, ж, з	10	1-а, в, е, з; 2- в, г, д, ж, к
5	а, б, г, д	11	1-г, 2-в, 3-б, 4-а
6	б, в, е, ж	12	б-в-г-а

2 вариант

1	б	7	1-б, 2-в, 3-г, 4-а
2	в	8	1-г, 2-а, 3-б, 4-в
3	в	9	1-б, 2-д, 3-а, 4-в, 5-г, 6-е
4	а, в, г, е, ж	10	1-в, 2-д, 3-а, 4-ж, 5-е, 6-г, 7-б
5	а, в, г, ж	11	1-а, б, е; 2- в, г, д, ж
6	в, г, д, ж	12	г-б-а-в

Список литературы

Основная литература:

1. Якуничева, О. Н. Психология общения / О. Н. Якуничева, А. П. Прокофьева. — 5-е изд., стер. — Санкт-Петербург: Лань, 2024. — 224 с.

Дополнительная литература:

1. Психология общения: учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования / М. Н. Жарова. - М.: Издательский центр "Академия", 2014. - 256 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-7695-6755-1.

Интернет-ресурсы:

1. Психология общения. Практикум по психологии: Учебное пособие / Ефимова Наталия Сергеевна. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ" : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2014. - 192 с. - для учащихся ПТУ

и студентов средних специальных учебных заведений. - ISBN978-5-8199-0249-<http://znanium.com/go.php?id=410246>.

2. <http://www.e-reading.club/> Большая онлайн библиотека. Алан Пиз, язык телодвижений.

3. Язык жестов. <http://charming-face.ru/blog/43000918542/yazyik-zhesto>