

**ЗАДАНИЯ К КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЕ
по дисциплине «ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ» (ОЗО)**

Задание № 1. (к теме «Невербальные средства общения»)

Просмотрите фильм «Детектор лжи» (см. папку «Методические материалы») и письменно ответьте на следующие вопросы:

- 1) Какое значение имеют жесты мимика в человеческом общении?
- 2) Как выражаются жесты симпатии у мужчин и женщин? (примеры из к/ф)
- 3) Что такое «линия контакта»? Каковы ее границы? Какое значение она имеет в общении?
- 4) Влияет ли культура того или иного народа на интерпретацию «языка жестов»? Докажите примерами из фильма.
- 5) Как жесты влияют на имидж человека?
- 6) Привести примеры жестов власти.
- 7) Чем отличаются горизонтальные и вертикальные жесты? Каково их влияние на процесс общения?
- 8) Какое значение имеет невербальный язык на собеседовании при приеме на работу?
- 9) Понятие **конгруэнтности** вербального и невербального языков и ее значение в общении.
- 10) Привести примеры жестов лжи.
- 11) Поддается ли взгляд нашему сознательному контролю? Почему?
- 12) Жесты переговоров и их значение (примеры из к/ф)
- 13) Могут ли позы и жесты «говорить» о внутреннем состоянии человека, о наличии у него психологических проблем? Докажите примерами из фильма.
- 14) Жесты уверенности и неуверенности: привести примеры из к/ф.

Задание № 2. (к теме «Коммуникативные барьеры»)

Используя художественную литературу, примеры из собственной жизни, анекдоты, фильмы, телепередачи, подобрать примеры, иллюстрирующие каждый из рассматриваемых уровней непонимания: семантический, логический, стилистический, фонетический (по 2 примера на каждый уровень непонимания)

Задание № 3. (к теме «Интерактивная сторона общения»)

Подобрать примеры, иллюстрирующие дополнительные равные, дополнительные неравные, пересекающиеся и скрытые взаимодействия (по 2 примера). Примеры проиллюстрировать соответствующими схемами.

Р	Р
В	В
РБ	РБ

Задание № 4. Изучение особенностей поведения человека в конфликтных ситуациях (к теме «Конфликты в общении: их значение, предупреждение и разрешение»)

Алгоритм выполнения задания:

1. Внимательно прочитайте инструкцию к «**Тесту Томаса**» и выполните тест в соответствии с ней (*приложение 1*). Ответы записывайте в специальном бланке (*приложение 2*)
2. Сопоставьте свои ответы по тесту с **ключом** (*приложение 3*) и зафиксируйте их в бланке ответов.
3. Представьте полученные результаты на графике (*приложение 4*).
4. Проанализируйте полученные результаты (письменно ответьте на вопросы) (*приложение 5*):
 - Какие стратегии поведения в конфликтных ситуациях выражены по результатам исследования у Вас?
 - По вашему мнению, каких качеств Вам не хватает в разрешении конфликтных ситуаций: с коллегами, с близкими людьми?

Задание № 5. Изучение особенностей темперамента

Алгоритм выполнения задания:

1. Внимательно прочитайте инструкцию к «**Опроснику Айзенка**» и выполните тест в соответствии с ней (*приложение 6*). Ответы записывайте в специальном бланке (*приложение 7*)
2. Сопоставьте свои ответы по тесту с **ключом** (*приложение 8*) и зафиксируйте их в бланке ответов.
3. Отложите полученные результаты по шкалам «экстраверсия-интроверсия» и «эмоциональная стабильность – эмоциональная нестабильность» на системе координат, что поможет Вам определить свой тип темперамента (*приложение 9*).
4. Познакомьтесь с описанием типов темперамента по таблице (*см. методические материалы и приложение 10*)
5. Проанализируйте полученные результаты (письменно ответьте на вопросы):
 - Какой тип темперамента у Вас преобладает?
 - Как особенности Вашего темперамента проявляются в общении с окружающими людьми и в деятельности?

Тест описания поведения К. Томаса

Цель: Изучение особенностей поведения человека в конфликтных ситуациях.

Инструкция: Вам предлагается 30 пар несложных суждений. Каждое суждение описывает возможное поведение человека в ситуации общения с другим человеком. Каждый раз читайте подряд два суждения: **А** и **Б**, - и выбирайте то, которое в большей степени характеризует ваше собственное поведение. Выбранное суждение отметьте.

1. А: Иногда я предоставляю другим возможность взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

Б: Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.

2. А: Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б: Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.

3. А: Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б: Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

4. А: Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б: Я иногда жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

5. А: Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

Б: Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6. А: Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

Б: Я стараюсь добиться своего.

7. А: Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

Б: Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.

8. А: Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б: Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

9. А: Я думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

Б: Я предпринимаю все усилия, чтобы добиться своего.

10. А: Я твердо стараюсь достичь своего.

Б: Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11. А: Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

Б: Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

12. А: Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б: Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу мне.

13. А: Я предлагаю среднюю позицию.

Б: Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.

14. А: Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

Б: Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

15. А: Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

Б: Я стремлюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

- 16.** А: Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б: Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
- 17.** А: Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.
Б: Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
- 18.** А: Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
Б: Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.
- 19.** А: Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
Б: Я стремлюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
- 20.** А: Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
Б: Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
- 21.** А: Ведя переговоры, я стремлюсь быть внимательным к желаниям другого.
Б: Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
- 22.** А: Я пытаюсь найти позицию, находящуюся посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.
Б: Я отстаиваю свои желания.
- 23.** А: Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас.
Б: Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
- 24.** А: Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь пойти навстречу его желаниям.
Б: Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
- 25.** А: Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.
Б: Ведя переговоры, я стремлюсь быть внимательным к желаниям другого.
- 26.** А: Я предлагаю среднюю позицию.
Б: Я обычно озабочен тем, чтобы удовлетворить желание каждого из нас.
- 27.** А: Зачастую я избегаю позиции, которая может вызвать споры.
Б: Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
- 28.** А: Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б: Улаживая ситуацию, я часто стремлюсь найти поддержку у другого.
- 29.** А: Я предлагаю среднюю позицию.
Б: Не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
- 30.** А: Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б: Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно с заинтересованным человеком могли добиться успеха.

Бланк ответов к тесту К. Томаса

№	Варианты ответа		№	Варианты ответа	
	А	Б		А	Б
1.			16.		
2.			17.		
3.			18.		
4.			19.		
5.			20.		
6.			21.		
7.			22.		
8.			23.		
9.			24.		
10.			25.		
11.			26.		
12.			27.		
13.			28.		
14.			29.		
15.			30.		

Количество набранных баллов по каждому из способов поведения в конфликте:

Противоборство (соревнование, конкуренция): _____

Сотрудничество: _____

Компромисс: _____

Избегание (уход, уклонение): _____

Уступчивость (приспособление): _____

КЛЮЧ для обработки результатов теста К. Томаса

В соответствии с приведенным ниже ключом посчитайте число совпадений ответов по каждому из способов регулирования конфликтов.

КЛЮЧ:

Противоборство (соревнование, конкуренция):

3а, 6б, 8а, 9б, 10а, 13б, 14б, 16б, 17а, 22б, 25а, 28а.

Сотрудничество:

2б, 5а, 8б, 11а, 14а, 19а, 20а, 21б, 23а, 26б, 28б, 30б.

Компромисс:

2а, 4а, 7б, 10б, 12б, 13а, 18б, 20б, 22а, 24б, 26а, 29а,

Избегание (уход, уклонение):

1а, 5б, 6а, 7а, 9а, 12а, 15б, 17б, 19б, 23б, 27а, 29б, 30а

Уступчивость (приспособление):

1б, 3б, 4б, 11б, 15а, 16а, 18а, 21а, 24а, 25б, 27б

Представьте полученные результаты на графике:

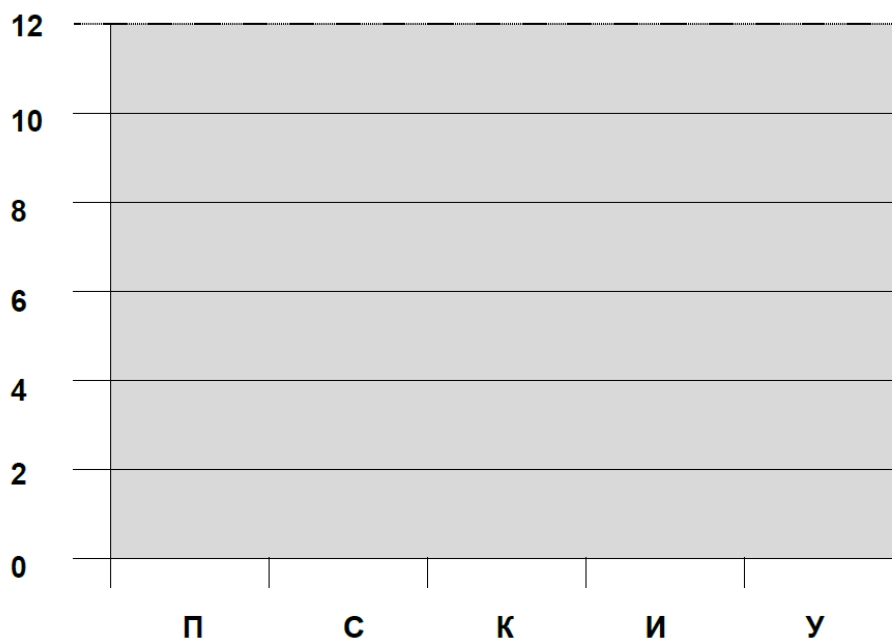
П - противоборство (соревнование, конкуренция)

С – сотрудничество

К – компромисс

И - избегание (уход, уклонение)

У - уступчивость (приспособление)



Материал для анализа результатов самодиагностики

Вопросы:

- Какие стратегии поведения в конфликтных ситуациях выражены по результатам исследования у Вас?
- По Вашему мнению, каких качеств Вам не хватает в разрешении конфликтных ситуаций: с коллегами, с близкими людьми?

В основании типологии конфликтного поведения К.Томаса лежат два стиля поведения: *кооперация*, связанная с вниманием человека к интересам других людей, и *напористость*, для которой характерен акцент на защите собственных интересов.

Соответственно этим двум основным измерениям К.Томас выделяет следующие стратегии поведения в конфликте:

- ***противоборство*** (*соревнование, конкуренция*) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому;
- ***уступчивость (приспособление)***, означающее, в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;
- ***компромисс*** основан на взаимных уступках друг другу;
- ***избегание (уход, уклонение)***, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;
- ***сотрудничество***, когда участники взаимодействия приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Опросник Айзенка (форма А)

Инструкция: Вам предлагается 57 вопросов. На каждый вопрос отвечайте только «ДА» или «НЕТ», нельзя их пропускать. Не тратьте время на обсуждение вопросов, здесь не может быть хороших или плохих ответов, так как это не испытание умственных способностей, а исследование личностных свойств.

1. Часто ли вы испытываете тягу к новым впечатлениям, к тому, чтобы встряхнуться, испытать возбуждение?
2. Часто ли нуждаетесь в друзьях, которые Вас понимают, могут ободрить, утешить?
3. Вы верите в удачу, считая себя везучим человеком?
4. Находите ли Вы, что Вам трудно ответить «нет»?
5. Задумываетесь ли Вы перед тем, как что-нибудь предпринять?
6. Если Вы обещаете что-нибудь сделать, всегда ли сдерживаете свои обещания независимо от того, удобно ли Вам или нет?
7. Часто ли у Вас бывают спады и подъемы настроения?
8. Всегда Вы поступаете и говорите быстро, не раздумывая?
9. Часто ли Вы чувствуете себя несчастным человеком без достаточных на это причин?
10. Вам интересно заключать пари, спорить на что-нибудь?
11. Вам трудно скрыть волнение, когда Вы разговариваете со значимым для Вас человеком?
12. Вы злились когда-нибудь на своих знакомых, если им удавалось Вас обойти?
13. Вам часто кажутся странными люди, которые своей серьезностью и осторожностью наводят на окружающих тоску?
14. Часто ли Вы беспокоитесь из-за того, что сделали или сказали такое, чего не следовало бы говорить?
15. Предпочитаете ли Вы обычно книги встречам с людьми?
16. Легко ли Вас обидеть?
17. Любите ли часто бывать в компании?
18. Бывают ли у Вас иногда мысли, которые Вы хотели бы скрыть от окружающих?
19. У Вас бывали периоды, когда Вы без серьезных причин чувствовали себя несчастным человеком?
20. Путешествуя, Вы охотнее любуетесь пейзажами, чем беседуете с людьми?
21. Часто ли Вы мечтаете?
22. Когда на Вас кричат, Вы отвечаете тем же?
23. Часто ли Вас беспокоит чувство вины?
24. Вы всегда готовы прийти на помощь нуждающемуся человеку?
25. Способны ли Вы дать волю своим чувствам и повеселиться в компании?
26. Считаете ли себя человеком возбудимым и чувствительным?

27. Считаете ли себя человеком живым и веселым?
28. Часто ли, сделав какое-нибудь важное дело, Вы испытываете чувство, что могли бы сделать его лучше?
29. Вы больше молчите, когда находитесь в обществе других людей?
30. Иногда Вы сплетничаете?
31. Бывает ли, что Вам не спится из-за того, что разные мысли лезут Вам в голову?
32. Если Вы хотите узнать о чем-либо, то Вы предпочитаете узнать об этом в книге, нежели спросить?
33. Вам бывает трудно заснуть из-за беспокойства по поводу неудачи?
34. Нравится ли Вам работа, которая требует от Вас постоянного внимания?
35. Бывают ли у Вас приступы дрожи?
36. Всегда ли Вы платили бы за провоз багажа на транспорте, если бы не опасались проверки?
37. Вам неприятно находиться в обществе, где подшучивают друг над другом?
38. Раздражительны ли Вы?
39. Нравится ли Вам работа, которая требует быстроты действий?
40. Волнуетесь ли Вы по поводу каких-то неприятностей, которые могли бы произойти?
41. Вы ходите медленно и неторопливо?
42. Вы когда-нибудь опаздывали на свидание или на работу?
43. Часто ли Вам снятся кошмары?
44. Верно ли, что Вы так любите поговорить, что никогда не упустите случая побеседовать с незнакомым человеком?
45. Беспокоят ли Вас какие-нибудь боли?
46. Вы чувствуете себя несчастным, если долго не могли видеться со своими знакомыми?
47. Можете ли Вы назвать себя нервным человеком?
48. Не во всех делах Вы стремитесь добиваться полезного для людей результата?
49. Вас ценят в компании как веселого и изобретательного человека?
50. Легко ли Вы обижаетесь, когда люди указывают на Ваши ошибки в работе или промахи?
51. Вы считаете, что трудно получить настоящее удовольствие от вечеринки?
52. Беспокоит ли Вас чувство, что Вы чем-то хуже других?
53. Легко ли Вам внести оживление в довольно скучную компанию?
54. Бывает ли, что вы говорите о вещах, в которых не разбираетесь?
55. Вас беспокоит чувство вины или угрызения совести даже из-за пустяков?
56. Любите ли Вы подшучивать над другими?
57. Страдаете ли Вы от бессонницы?

Бланк для ответов к опроснику Айзенка

1.	21.	41.
2.	22.	42.
3.	23.	43.
4.	24.	44.
5.	25.	45.
6.	26.	46.
7.	27.	47.
8.	28.	48.
9.	29.	49.
10.	30.	50.
11.	31.	51.
12.	32.	52.
13.	33.	53.
14.	34.	54.
15.	35.	55.
16.	36.	56.
17.	37.	57.
18.	38.	
19.	39.	
20.	40.	

Сумма баллов по шкалам:

1. Шкала «интроверсия - экстраверсия»: _____

2. Шкала «эмоциональная стабильность – эмоциональная нестабильность»:

3. Шкала «ложь - откровенность»: _____

Обработка результатов

При обработке результатов подсчитывается количество баллов, полученных по каждой шкале. Количество баллов по каждой шкале определяется по сумме совпадения знаков в ответах испытуемого (ответу «нет» соответствует знак «-», «да» - «+») с ключом.

КЛЮЧ для формы А

1. Шкала «интроверсия - экстраверсия»:

Со знаком «+»: 1, 3, 8, 10, 13, 17, 22, 25, 27, 39, 44, 46, 49, 53, 56

Со знаком «-»: 5, 15, 20, 29, 32, 34, 37, 41, 51

2. Шкала «эмоциональная стабильность – эмоциональная нестабильность»:

Со знаком «+»: 2, 4, 7, 9, 11, 14, 16, 19, 21, 23, 26, 28, 31, 33, 35, 38, 40, 43, 45, 47, 50, 52, 55, 57

3. Шкала «ложь - откровенность»:

Со знаком «+»: 6, 24, 36

Со знаком «-»: 12, 18, 30, 42, 48, 54

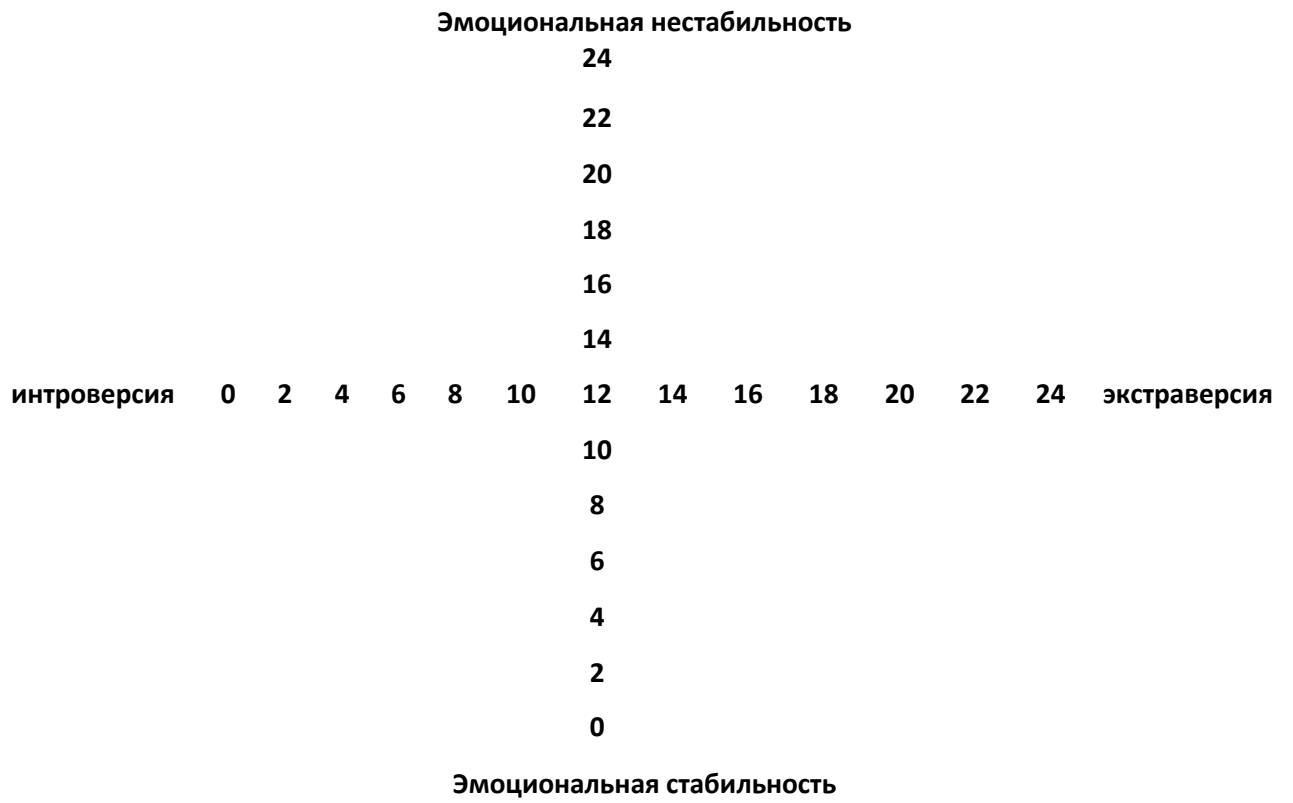
Показатель в 3 балла по шкале лжи считается критическим (при большей оценке результаты считаются недостоверными).

Интроверсия		Экстраверсия	
Значительная	Умеренная	Умеренная	Значительная
1 - 7	8 - 11	12 - 16	19 - 24

Эмоциональная стабильность		Эмоциональная нестабильность	
Высокая	Средняя	Высокая	Очень высокая
До 10	11-14	15-18	19-24

Схема корреляций типов темперамента со шкалами теста

Эмоциональная нестабильность														
		МЕЛАНХОЛИК					24						ХОЛЕРИК	
		Тревожный					22						Активный	
		Раздраженный					20						Обидчивый	
		Неподатливый					18						Неспокойный	
		Пессимистический					16						Агрессивный, возбудимый	
		Сдержанный					14						Поддающийся настроениям	
		Необщительный					10						Импульсивный	
интроверсия	0	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	экстраверсия
		ФЛЕГМАТИК					10						САНГВИНИК	
		Пассивный, спокойный					8						Беззаботный	
		Старательный, размеренный					6						Инициативный	
		Вдумчивый					4						Общительный	
		Миролюбивый					2						Открытый	
		Направленный					0						Разговорчивый	
		Надежный					0						Доступный, живой	
Эмоциональная стабильность														



ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

Темперамент – это индивидуально-психологическая особенность личности, которая проявляется в степени эмоциональной возбудимости, в скорости и энергии протекания психических процессов, в скорости и выразительности движений, мимики и жестов, а также в особенностях смены настроений.

Темперамент *мало подвержен изменениям под влиянием среды и воспитания*. Это врожденное качество личности, в его основе лежат особенности протекания нервных процессов.

Экстраверсия (социальная активность) – направленность человека во вне, на окружающее, зависимость его реакций от внешних раздражителей (впечатлений): общительность, активность, импульсивность, оптимизм.

Интроверсия (социальная пассивность) – направленность человека на себя, на свои собственные мысли и переживания, зависимость его реакций от возникающих у него образов, представлений, мыслей: поведение спокойное, вдумчивое, рассудительное, необщительное.

Эмоциональная возбудимость – наименьшая степень воздействия, вызывающая эмоциональную реакцию и скорость ее возникновения; от этого зависит степень эмоциональной стабильности – нестабильности.

Темпераменты **равноценны**, т.к. каждый из типов темперамента имеет положительные и отрицательные проявления.

Среди выдающихся, великих людей встречаются представители всех четырех типов темперамента:

- холерики: Петр 1, А.С. Пушкин, И.П. Павлов, А.В. Суворов
- флегматики: И.А. Крылов, М.И. Кутузов
- сангвиники: Наполеон, А.И. Герцен, М.Ю. Лермонтов
- меланхолики: П.И. Чайковский, Н.В. Гоголь

Из четырех известных типов темперамента в жизни чаще встречаются сангвиники и холерики, реже меланхолики и еще реже флегматики. Многие обладают темпераментом, в котором своеобразно сочетаются черты нескольких типов темпераментов, однако черты одного из них преобладают.

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы

1. Андриенко Е.В. Социальная психология: Учебное пособие для студентов высших педагогических учебных заведений. – М.: Академия, 2000.
2. Битянова М.Р. Социальная психология: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2008.
3. Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: Учеб. пособие. – М.: Изд. центр «Академия», 2005.
4. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 1999.
5. Горянина В.А. Психология общения: Учебное пособие – М.: Академия, 2002.
6. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2000. (Серия «Мастера психологии»)
7. Крижанская Ю.С., Третьякова В.П. Грамматика общения. – М.: Смысл, 1999.
8. Кулюткин Ю.Н. Культура групповых дискуссий. – СПб., 1997
9. Рогов Е.И. Психология общения. – Москва: КНОРУС, 2018.
10. Руденский Е.В. Основы психотехнологии общения менеджера. – М. – Новосибирск, 1998.
11. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: Учебное пособие. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000.
12. Хасан Б.И., Сергоманов П.А. Разрешение конфликтов и ведение переговоров: Учебно-методическое пособие – М.: МИРОС, 2001
13. Шепель В.М. Имиджелогия: секреты личного обаяния. – М., 1994.