

Проверочная работа по обществознанию для 6 класса
Межличностные отношения. Человек в группе

Часть 1

1. Межличностные отношения — это
 - 1) особые связи человека с окружающими людьми
 - 2) контакты человека с домашними любимцами
 - 3) работа со справочной системой Яндекс
 - 4) монолог артиста, произнесённый на сцене
2. Верны ли следующие суждения о межличностных отношениях?
 - А. Важной частью межличностных отношений являются взаимовосприятие и взаимодействие людей.
 - Б. Без взаимопонимания межличностные отношения невозможны.
 - 1) верно только А
 - 2) верно только Б
 - 3) верны оба суждения
 - 4) оба суждения неверны
3. Обобщённое и упрощённое представление об особенностях людей, принадлежащих к той или иной группе, — это
 - 1) антипатия
 - 2) симпатия
 - 3) стереотип
 - 4) высокомерие
4. Для деловых межличностных отношений характерно
 - 1) обязательное соблюдение формальностей
 - 2) дружеское расположение
 - 3) незнакомство с собеседниками
 - 4) разнообразие форм и видов общения
5. Для людей, входящих в одну социальную группу, характерно(ы)
 - 1) наличие общих интересов
 - 2) обязательные деловые контакты
 - 3) немногочисленный состав
 - 4) незнание имён окружающих
6. Для лидера социальной группы характерны такие качества характера, как
 - 1) скромность и незаметность
 - 2) стеснительность
 - 3) высокомерие и гордость
 - 4) собранность и организованность
7. Совокупность правил поведения, принятых в данной социальной группе, — это
 - 1) групповые нормы
 - 2) законы государства
 - 3) нормы религии
 - 4) общечеловеческие ценности
8. Различные способы поощрения и наказания называют
 - 1) социальными нормами
 - 2) социальными санкциями
 - 3) социальной группой
 - 4) правилами
9. Верны ли следующие суждения о связи человека и группы?
 - А. Человек свободен в выборе абсолютно всех социальных групп, членом которых он является.
 - Б. Группа диктует определённые нормы поведения членам этой группы.
 - 1) верно только А
 - 2) верно только Б
 - 3) верны оба суждения
 - 4) оба суждения неверны
10. Верны ли следующие суждения о социальных санкциях?
 - А. Социальные санкции могут быть формальными и неформальными.
 - Б. Социальные санкции могут быть как позитивными, так и негативными.
 - 1) верно только А
 - 2) верно только Б
 - 3) верны оба суждения
 - 4) оба суждения неверны
11. Дополните схему.



12. Выберите лишнее понятие в списке чувств, сближающих людей, и запишите его номер.

- 1) сочувствие
- 2) доверие
- 3) уважение
- 4) зависть
- 5) доброжелательность

13. Установите соответствие между примерами социальных групп и их видами.

Примеры групп

Виды групп

- А) семья
- Б) учебный класс
- В) парламент
- Г) группа друзей
- Д) политическая партия

- 1) формальная
- 2) неформальная

Часть 2

14. Прочитайте текст, выполните задания и ответьте на вопросы.

Деловое общение обычно выделяется в отдельную категорию при рассмотрении общения как умения вести себя с другими людьми.

Существует несколько методов воздействия на других людей в процессе делового общения. К ним относятся убеждение, внушение и принуждение. Убеждение основано на возможности повлиять на собеседника фактами, доказательствами, логическими выводами. В связи с этим необходимо заранее готовиться к деловому общению, например записать в тезисном виде его основные моменты. Серьёзной ошибкой общения является неготовность человека к восприятию информации, не соответствующей его представлениям. Иногда люди пытаются действовать с помощью метода внушения, основанного на влиянии авторитета, вере в безошибочность говорящего и действию принципа «Делай как я!». Этот метод часто используется родителями, учителями, руководителями. Однако в обычном деловом общении данный метод является ошибкой и демонстрирует плохую подготовку к общению. Это же относится и к принуждению, которое может быть оправдано только возникновением каких-либо экстремальных ситуаций, требующих быстрых действий.

Другие ошибки, допускаемые в деловом общении.

Нарушение временных договорённостей. Пунктуальность (точность, аккуратность) определяет успешность любого бизнеса и затрагивает в процессе общения несколько взаимодействующих сторон. Человек, позволяющий себе опаздывать, не только может внести незапланированное изменение в деловой график партнёра по общению, но и демонстрирует неуважение к нему.

Несоблюдение конфиденциальности (конфиденциальный — секретный, доверительный). Ошибкой делового общения является информирование других людей о результатах, процессе, планах, идеях деловой встречи, если это не было оговорено заранее с теми людьми, которых это касается.

Неприветливое общение. Доброжелательность и приветливость в деловом общении часто являются факторами, влияющими на достижение результата. Давно замечено, что люди скорее соглашаются с теми собеседниками, которые им приятны.

Неряшливый внешний вид. Влияет на восприятие участника общения другими людьми. Особое значение, кроме традиционно важной чистоты и аккуратности, имеет соответствие одежды принятым нормам в деловом окружении.

Косноязычие и безграмотность письма. Если вместо изучения полученного делового предложения партнёр будет изучать текст на наличие грамматических и прочих ошибок, то это может стать неосознанной причиной отказа от сотрудничества.

1) Как можно озаглавить текст?

2) Какие три метода воздействия на других людей в процессе делового общения называет автор?

3) Назовите не менее пяти ошибок делового общения, приведенного в тексте.

15. Прочитайте текст и ответьте на вопросы.

В человеческих взаимоотношениях важное значение имеет восприятие и понимание людьми друг друга. Они всегда присутствуют при контактах людей.

Один из механизмов восприятия и понимания людьми друг друга заключается в представлении человека о том, как в людях взаимосвязаны черты характера, внешний облик и поведение. Индивид на основе внешнего облика человека судит о его возможных чертах личности, вероятных поступках и заранее преднастраивается на определённые формы поведения по отношению к соответствующему человеку. Так у человека формируется установка по отношению к людям, имеющим определённые особенности внешности. Она же позволяет на основе ограниченной информации о другом судить о том, что ему присуще. Например, если считать, что смелость как черта личности обычно сочетается с порядочностью, то индивид, обладающий соответствующим знанием, будет считать порядочными всех смелых людей (на самом деле связь между этими чертами личности может оказаться случайной).

Встречаясь в жизни с разными людьми, человек откладывает в своей памяти впечатления о них, которые в основном касаются внешних данных, поступков и черт характера. Множество жизненных наблюдений, накладываясь друг на друга, образуют в сознании нечто вроде фотографии: в долговременной памяти от встреч с этими людьми остаётся только самое общее и устойчивое. Оно-то и образует эту тройственную структуру: взаимосвязь характера, поведения и внешнего облика человека. Общаясь впоследствии с людьми, внешне чем-то напоминающими индивиду тех, о ком впечатления отложились в его памяти, он бессознательно начинает приписывать этим людям черты характера, которые входят в сложившуюся структуру теории личности.

Эта теория может привести к построению ошибочного предполагаемого образа другого человека, породить неправильное отношение к нему и, как следствие, отрицательную ответную реакцию. Между людьми могут возникнуть неконтролируемые и неуправляемые взаимные антипатии.

1) Как можно озаглавить текст?

2) Какие причины особенностей восприятия людьми друг друга указаны в тексте?

3) Какие ошибки общения могут возникнуть из-за особенностей восприятия, описанных в тексте?

ОТВЕТЫ — Проверочная работа по обществознанию для 6 класса Межличностные отношения. Человек в группе

Часть 1

- 1-1
- 2-3
- 3-3
- 4-1
- 5-1
- 6-4
- 7-1
- 8-2
- 9-2
- 10-3
- 11-деловые
- 12-4
- 13-21121

Часть 2

Задание 14.

- 1) «Ошибки делового общения».
- 2) Убеждение, внушение и принуждение.
- 3) Нарушение временных договоренностей, несоблюдение конфиденциальности, не приветливое общение, неряшливый внешний вид, косноязычие и безграмотность письма.

Задание 15.

- 1) «Как люди воспринимают друг друга?»
- 2) Представление человека о том, как в людях взаимосвязаны черты характера, внешний облик и поведение.
- 3) Общаясь впоследствии с людьми, внешне чем-то напоминающими индивиду тех, о ком впечатления отложились в его памяти, он бессознательно начинает приписывать этим людям черты характера, которые входят в сложившуюся структуру теории личности; эта теория может привести к построению ошибочного предполагаемого образа другого человека, породить неправильное отношение к нему и, как следствие, отрицательную ответную реакцию. Между людьми могут возникнуть неконтролируемые и неуправляемые взаимные антипатии.