**Задание 1**

**Выберите правильный ответ.**

1. Перцептивная сторона общения это

а) обмен информацией

б) восприятие и понимание друг друга

в) взаимодействие друг с другом

1. Вид общения, который направлен на извлечение выгоды от собеседника

а) духовное

б) примитивное

в) манипулятивное

г) деловое

1. Формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника с использованием наборов выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть  истинные эмоции

а) формально-ролевое

б) контакт масок

в) светское

г) примитивное

1. К вербальным средствам общения относится

а) речь

б) жесты

в) мимика

г) дистанции между собеседниками

1. Жесты, заменители слов или фраз в общении

а) регуляторы

б) эмблемы

в) иллюстраторы

г) адапторы

1. Доминантная позиция в общении это позиция

а) родителя

б) ребенка

в) взрослого

7. Манипуляция это

а) открытое воздействие на партнера

б) скрытое воздействие на партнера

в) стремление победить сильного соперника

8. Слова, действия или бездействия «могущие» привести к конфликту

а) конфликтоген

б) инцидент

в) конфликтная ситуация

9. Стиль поведения в конфликте, характеризующийся принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени, за счет взаимных уступок

а) соперничество

б) компромисс

в) избегание

10. Механизм восприятия собеседника при котором мы ставим себя на место другого (отождествляем себя с ним)

а) эмпатия

б) идентификация

в) рефлексия

11. Коммуникативная  сторона общения

а) обмен информацией

б) восприятие и понимание друг друга

в) взаимодействие друг с другом

12. Вид общения, когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект

а) духовное

б) примитивное

в) манипулятивное

г) деловое

13. Общение, когда в его процессе собеседники выполняют определенные социальные роли

а) формально-ролевое

б) контакт масок

в) светское

г) духовное

14.  К невербальным средствам общения относится

а) речь

б) интонация

в) мимика

г) язык

15.  Жесты, выражающие через движения тела и мышцы лица определенные эмоции

а) аффекторы

б) эмблемы

в) иллюстраторы

г) регуляторы

16. Недоминантная позиция в общении это позиция

а) родителя

б) ребенка

в) взрослого

17. Доминирование это

а) открытое воздействие на партнера

б) скрытое воздействие на партнера

в) стремление победить сильного соперника

18. Стечение обстоятельств, являющихся поводом для конфликта

а) конфликтоген

б) инцидент

в) конфликтная ситуация

19.  Стиль поведения в конфликте,  характеризующийся  отсутствием внимания как к своим интересам, так и интересам партнера. Уход от конфликта,  не отстаивая своих интересов.

а) соперничество

б) компромисс

в) избегание

20. Механизм восприятия собеседника, характеризующийся способностью к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания

а) эмпатия

б) идентификация

в) рефлексия

**Задание 2.**

Напишите формулу конфликта и расшифруйте производные этой формулы.

**Задание 3.**

**Выполните задания на соотнесение процессов и понятий**

1. Определите и соотнесите к какой группе относятся предложенные механизмы взаимопонимания

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Механизмы познания и понимания людьми других | А) Каузальная атрибуция |
| Б) Рефлексия |
| 1. Механизмы познания самого себя |
| В) Идентификация |
| 1. Механизмы, обеспечивающие прогнозирование поведения партнера по общению | Г) Эмпатия |
| Д) Аттракция |

2.Систематизируйте невербальные сигналы по пяти категориям: поза, мимика, жестикуляция, дистанция, интонация*.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| поза | мимика | жестикуляция | дистанция | Интонация |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. Он воскликнул: «Хотел бы я хоть раз убедиться, что ты выполнишь порученное тебе дело»!
2. Она отступила на шаг назад: «Что ты себе вообразил?»
3. Он стоял, прислонившись к стене, скрестив ноги
4. Четырёхлетняя девочка уверяла маму, что может застегнуть пальто самостоятельно. Мама сказала: «Конечно, ты сможешь это сделать, моё сокровище!» и тут же сама застегнула пальто малышке.
5. В то время как Н. Уверял, что ищет контактов с молодым поколением, он неоднократно выставлял руки вперёд, словно защищаясь, будто хотел отодвинуться от слушателей
6. Вы ждёте, переминаясь с ноги на ногу, пока секретарь  медленно заполняет бланк, столь необходимый вам
7. Он идёт к окну и закрывает его
8. Она безмолвно на него взглянула, но крылья её носа дрожали от едва сдерживаемого возбуждения.
9. Кофе был столь горячим, что, не успев  сделать глоток, он инстинктивно его выплюнул
10. Он иронично сказал: «Коробка передач просто счастлива, что вы так сильно жмёте на педаль»………

**Задание 4.**

Определите природу конфликта (тип А, Б, В) в следующих ситуациях.

*А) Руководитель принял на работу неподготовленного работника, не согласовав это с заместителем, у которого тот в подчинении. Вскоре выясняется неспособность принятого работника выполнять свою работу. Заместитель представляет руководителю докладную записку об этом. Руководитель тут же рвет данную записку.*

*Б) При распределении премии начальник не выделил ее одному из подчиненных. Оснований для депремирования не было. На вопрос подчиненного руководитель не смог объяснить причины, сказал только: «Это я вас учу».*

**Задание 5.**

Проанализируйте ситуацию и разработайте механизм критики для нее

*Подчиненный вам работник, талантливый специалист творческого типа, в возрасте, обладает статусом и личностными достижениями, пользуется большой популярностью у деловых партнеров, решает любые вопросы и великолепно взаимодействует. Вместе с тем, у вас не сложились отношения с этим работником. Он не воспринимает вас как руководителя, ведет себя достаточно самоуверенно и амбициозно. В его работе вы нашли некоторые недочеты и решили высказать ему критические замечания, однако предыдущий опыт свидетельствует о его негативной реакции на критику: он становится раздражительным и настороженным. Как вы себя поведете?*

Выполненную работу прислать на эл.почту: skopinamar@yandex.ru