**Тест**

**«Общение в жизни человека»**



**Задание 1**

**Общение - это сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый социальными потребностями и включающий в себя обмен информацией, взаимопонимание и взаимопознание.**

**Назовите функции общения**

**Ответ**  
Информационно-коммуникативная – для передачи информации в процессе общения необходимо удачно выбрать форму сообщения информации, речевые средства и ситуацию информирования, предвидеть реакцию партнера, учесть его индивидуальные особенности, уметь конкретизировать информацию по ходу высказывания.

Познание людьми друг друга – осуществляется на основе умения анализировать внешнее поведение людей – позу, жесты, мимику, микромимику, изменять собственную стратегию общения, в зависимости от изменений эмоционального состояния, выразительного поведения партнера.

Организация межличностных взаимоотношений – предполагает проявление интереса к другому человеку, осознание себя активным равноправным участником взаимодействия, способным направленно формировать взаимоотношения

**Задание 2**

**К речевым средствам общения относятся**

**а) речь, интонация, темп речи, тембр голоса** б) речь, интонация, поза, жесты, взгляд в) речь, поза, жесты, мимика, взгляд **Задание 3  
Назовите зоны общения**

**Ответ**Публичная зона (более 400 см) - общение в большой группе людей, в лекционной аудитории, на митинге.

Социальная зона (120 - 400 см) - официальные встречи с теми, кого не очень хорошо знают.

Личная зона (45 - 120см) - беседа с друзьями, коллегами. Характерен лишь зрительный контакт.

Интимная зона (15 - 45 см) допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди. Для этой зоны характерны негромкий голос, прикосновения, доверительность. Нарушение интимной зоны влечет за собой такие изменения, как учащение сердцебиения, кровь приливает к голове, увеличивается выброс в кровь адреналина - возбуждающего, стрессового гормона **Задание 4  
Ассертивность - способность человека не зависеть от внешних влияний и оценок, самостоятельно регулировать своё поведение и отвечать за последствия своих действий. Назовите правила ассертивного поведения**

**Ответ**

Ассертивное поведение предполагает умение эффективно излагать свои мысли и выражать чувства в межличностных отношениях. Люди, ведущие себя ассертивно, не используют угрозы, негативные оценки и грубые высказывания и прежде всего ориентированы на решение вопросов, связанных с достижением цели.

Люди, демонстрирующие ассертивное поведение, говорят твёрдым голосом, но не срываются на крик, смотрят собеседнику в глаза и не применяют действия, которые могут быть восприняты партнёром по общению как проявление нерешительности или неуверенности в себе

**Задание 5** **Процесс, который называется общением:**

а) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации  
**б) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга**   
в) авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определенным действиям или решениям

**Задание 6**

**Общение, которое имеет своей целью извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов (лесть, запугивание, обман и пр.)**  
**а) манипулятивное**  
б) светское  
в) деловое

**Задание 7**

**Прямое общение - это**  
а) неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отдаляющих во времени получение обратной связи между участниками общения  
б) включение в процесс общения «дополнительного» участника как посредника, через которого происходит передача информации  
**в) естественный контакт «лицом к лицу» при помощи вербальных и невербальных средств, когда информация лично передается одним из его участников другому**

**Задание 8**

**Массовое общение подразумевает:**  
а) сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга  
б) непосредственными контактами людей в группах или парах, постоянных по составу участников  
**в) множественные, непосредственные контакты незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная различными видами массовой информации**

**Задание 9**

**Коммуникативной стороной общения называют:**  
**а) обмен информацией**   
б) восприятия друг друга  
в) взаимодействие

**Задание 10**

**Форма познания иного человека, основанная на возникновении к нему положительных чувств, называется:**  
**а) аттракция**   
б) идентификация  
в) рефлексия

**Задание 11** **Манипуляции в общении - это**

а) способ войти в доверие к другому человеку

б) контроль над поведением индивида

в) скрытое управлением другим человеком

**г) способность управления и возможность контроля над поведением и чувствами индивида**

**Задание 12**

**Манипулятор, используя профессиональные термины, «умные» словечки, которые являются отвлекающим маневром, призванным завуалировать ложь, делает ставку на**

а) навязывание стереотипов

б) непонятные слова

**в) на эмоции**

**Задание 13**

**Прием, когда адресат слышит повторение одного и того же высказывания в речи, а манипулятор таким образом пытается «зомбировать», внушить необходимую мысль называется**

а) повтор фразы

б) непонятные слова

**в) дробление смысла**

**Задание 14**

**Какой вид манипуляций чаще встречается в межличностном общении?**

**а) поведенческие – это управление сознанием с помощью действий, ситуаций, поступков (в этом случае речь служит только дополнением)**

б) неосознанные – человек смутно осознает конечную цель и смысл своего воздействия

в) осознанные – человек понимает суть своего воздействия и видит конечный результат, к которому стремится

**Задание 15**

**Назовите ключевые признаки манипуляции Ответ** Человек ощущает тревогу, страх, чувство вины в коммуникации с конкретным человеком. У него подавленное и угнетенное состояние.Человек испытываете ощущение непонимания, почему поступил так, а не иначе.Человек испытывает чувство, что его загипнотизировали после коммуникаций с конкретным человеком.У человека есть мысли, что он не заслуживает награды, одобрения, комплиментов, подарков и положительного отношения в целом.Человек психологически зависим от конкретного человека и нуждается в общении с ним. Ему сложно решать что-то самостоятельно.После общения у человека возникает ощущение, что его использовали в своих целях.

**Задание 16** **Назовите приемы манипуляции**

согласие на обработку [персональных данных](https://gb.ru/confidential/)

Конец формы

**Давление на чувство вины** Манипуляции такого вида очень распространены во взаимоотношениях с близкими людьми. Позиция жертвы дает много вторичных выгод: заставляет окружающих подчиняться и прикладывать усилия для исправления сложившейся ситуации. Зачастую человек постоянно живет в позиции жертвы, чем вызывает обратную реакцию у окружающих. Это злость и агрессия.

**Воздействие гневом** Сильное недовольство людей может быть вызвано стремлением повлиять на ваше мнение и спровоцировать вас поступить определенным образом.

**Манипуляция игнором** Молчание является действенной техникой манипуляции. Манипулятор таким способом показывает, как сильно он огорчен. Цель такой манипуляции — вызвать чувство вины.

**Манипуляция под маской любви** Такого рода психологическое воздействие направлено на близких людей, которые хорошо относятся к человеку.

**Манипуляции ожиданием желаемого** Перспективы блестящего будущего часто маскируют выгоду манипулятора.

**Манипуляция гордыней** Часто тщеславные люди не осознают, что похвала и лесть окружающих вызваны стремлением к личной выгоде.

**Манипуляция усмешкой** Манипулятор саркастично общается, использует колкости, насмешки и ехидные реплики в диалоге

**Задание 17** **Манипуляция - стремление оказать влияние на восприятие или поведение других людей, побудить их действовать в своих интересах с помощью тактики скрытого обмана. Соедините стрелочками манипуляции с примерами, характеризующими их**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Способы манипуляции** |  | **Примеры манипуляции** |
| Использование риторических приёмов | * Петров, почему ты допустил столько ошибок в тексте? * Мария Ивановна, не ошибается только тот, кто ничего не делает… |
| Психологическое давление | * Я встретил нашу классную руководительницу. Она сказала, что если ты не уберёшься в классе, нас всех ждёт дополнительное задание по её предмету. * Давай подойдём к ней и уточним, что именно нужно сделать. * Мне некогда, да и она, кажется, уже ушла. |
| Искажение информации | - От тебя всегда стоит ждать подвоха. |