

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, микроимику, 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 управление 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 испытывает 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

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