**Задание РК. Модуль 2.**

***Вопросы***

1. ***Что вы чувствуете, используя в разговоре слова, которые не понятны собеседнику?***

*А) получаете преимущество;*

*Б) ощущаете его раздражение;*

*В) остаетесь в целом нейтральным?*

1. ***Собеседник вмешивается в ваш рассказ, не давая изложить суть дела. Как вы реагируете на это?***

*А) «Сначала выслушай, а потом – критикуй»;*

*Б) «Давай дадим друг другу по 5 минут, послушаем, не перебивая, а потом обсудим?»*

1. ***Как поступил руководитель, введший правило не приходить к нему для обсуждения вопроса, не имея собственных предложений:***

*А) правильно;*

*Б) неправильно.*

1. *Во время важного разговора звонит телефон. Ваши действия?*
   1. *Если услышу, то просто скину звонок и скину быстрое смс что случилось. (моментальное одно нажатие клавиши)*
2. *Как вы расцениваете привычку говорить «О’кей» в разговоре русскоязычных партнеров?*
   1. *С одной стороны мне все равно, каждый использует любое удобное ему слово, но учитывая что наш язык полон «Хорошо, ладно, так точно и т.п» то это просто странно*
3. *Мужчина средних лет спортивного вида легко взбегает на 4-й этаж. Ему делают комплимент по этому поводу, который он воспринимает весьма кисло. Как вы думаете, почему?*
   1. *Напоминает ему что он стареет, а эта тема неприятна ему.*
4. *Вы идете на прием к руководителю – балагуру и весельчаку. Как вы изложите ему свою просьбу: устно или письменно?*
   1. *Устно*
5. *Тот же вопрос, если вы имеете дело с малоразговорчивым лицом, принимающим решения.* 
   1. *Письменно.*
6. *Вы не знаете ничего о руководителе, ведущем прием. Как вы обратитесь к нему: устно или подав письменное заявление (прошение)?*
   1. *Устно*
7. *Вам необходимо убедить собеседника в правильности своей позиции, подкрепив ее аргументами. У вас имеется один очень сильный аргумент (А), два сильных (Б и В), два средней силы (Г и Д), два слабых (Е и Ж). В каком порядке вы их изложите? Ответ напишите в виде цепочки букв.*
   1. Е-Ж-Д-Г-В-Б-А
8. *Какие эмоции возникают у произнесшего / услышавшего «да»/ «нет»?*
   1. *Да – положительные*
   2. *Нет – отрицательные*
9. *Экскурсовод вошла в автобус, представилась и начала экскурсию. Во время поездки водитель высказывал всяческое неуважение к экскурсоводу. Вместе они работают впервые. В чем дело?*
   1. *Она не представила водителя и не поздоровалась с ним.*
10. ***Чтобы хорошо запомнить имя-отчество нового знакомого, лучше всего***

*А) дать установку на запоминание;*

*Б) мысленно «проговорить» имя-отчество;*

*В) найти повод как можно быстрее сказать его вслух;*

*Г) ассоциировать с именами и отчествами известных вам людей?*

*Расположите эти приемы в порядке убывания их эффективности.*

*В – Г – Б - А*

1. ***Как часто нужно говорить подчиненным комплименты****:*

*А) совсем не нужно;*

*Б) иногда;*

*В) как можно чаще? (В прошлый раз я выбрал иногда, Вы сказали, что это неверно. В этом вопросе я с вами полностью не согласен. По сколько подчиненные, если их хвалить постоянно и за любое действие начинают наглеть и ничего не делать. Может быть я просто не правильно понимаю частоту)*

1. ***Какое обращение более приятно собеседнику****:*

*А) «Здравствуйте»;*

*Б) «Доброе утро!»;*

*В) «Здравствуйте, Иван Петрович»;*

*Г) «Доброе утро, Иван Петрович»? (Прошлый раз я выбрал Здравствуйте, Иван Петрович, Вы сказали это неверно. Тут я с вам тоже полностью несогласен, по сколка такой вид приветствия не всегда более приятен человек и можно хорошо попасться на этом. )*

1. *Какие темы уместны для создания благоприятной атмосферы общения: погода; как добирались; политические события; Общие знакомые (люди, организации)? Перечислите наиболее уместные темы.*
   1. *Общие темы и обсуждения дорого до сюда.*
2. *В высказывании партнера есть то, с чем вы совершенно не согласны, однако с кое-какими моментами можете согласиться. С чего вы начнете излагать свое мнение?*
   1. *Начну с того с чем я несогласен, что бы потом сбить напряжение позитивным.*
3. *Что должен сделать опоздавший на обсуждение с небольшим числом участников?*
   1. *Извиниться, и сказать почему опоздал, сказать как факт.*
4. *Что представляют собой вопросы «закрытые», «открытые», «риторические», «переломные», «зеркальные»?*
   1. Закрытые – частично косвенная проверка ваших гипотез относительно людей. Они позволяют быстро получить необходимую информацию.
   2. Открытые – это вопрос, на который собеседник даёт развернутый ответ, т. е. он не может сказать да или нет.
   3. Риторические – вопрос-утверждение, они не требуют ответа, но рассчитаны для вызова новых вопросов.
   4. Переломные – направленны для удержания беседы в строгом направлении, либо для если вы чувствуете, что собеседник хочет улизнуть из этой темы.
   5. Зеркальные – Зеркальный вопрос позволяет (не противореча собеседнику и не опровергая его утверждений) создавать в беседе новые элементы, придающие диалогу новый смысл.
5. *Как вы определяете визуальный, аудиальный и кинестетический тип людей и используете эту классификацию при общении?*
   1. Визуал - использует слова и словосочетания, связанные со зрительными действиями: я не видел, я увидел, я заметил, мне кажется, это было красочно и великолепно, это выглядит, видите ли. В случае, если нужно произвести впечатление на визуала, старайтесь наибольшее внимание уделить внешней красоте. Одежда, походка, мимика, жесты. В доказательство своих слов приводите наглядные примеры, графики, рисунки, обязательно демонстрируйте на образцах и опытах свои аргументы.
   2. Аудиал - чаще пользуются фразами с слуховыми словосочетаниями: не могу понять, что говоришь; не услышал; мне послышалось; я недавно услышал; рад тебя слышать; мне послышалось; идея звучит заманчиво.Сами аудиалы весьма требовательны к речи своих собеседников, не выносят ошибок в речи, непонятной и исковерканной. На аудиалов совершенно нельзя кричать или повышать голос, это приведет к отчуждению от человека.
   3. Кинестет - характерны фразы, показывающие их эмоциональные и телесные отклики: не выношу этого; это противно; это так приятно; мурашки по коже; такое приятно тепло; это было сильнейшее переживание.Для кинестета вторжение в их личную зону является оскорбительным, они начинают испытывать сильные отрицательные эмоции. Лучше всего завоевать внимание и доверие кинестета действиями, совместными делами, общей деятельностью.