**Звіт**

**Студента 401 групи**

**Мельничука Станіслава**

**Лабораторна робота №4**

**Тест рівня розвитку емоційного інтелекту. Основи асертивної комунікації**

**Мета:** Дослідити свою зону зростання з точки зору емоційного інтелекту та розвинути базові навички асертивної комунікації..

**Завдання**

1. Пройти [тест Холла](https://drive.google.com/file/d/11U1HQSjNVgUsjhTXnNkxBkGUd2L72E7d/view) щодо визначення рівня емоційного інтелекту.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Емоційна обізнаність | Управління своїми емоціями | Самомотивація | Емпатія | Управління емоціями інших людей (Побудова взаємовигідних довгострокових відносин) | Сума балів |
| Оцінка 1 | Оцінка 2 | Оцінка 3 | Оцінка 4 | Оцінка 5 |  |

1. Заповнити наступну таблицю, розбившись в групу по 2-3 та використовуючи основні правила асертивної комунікації.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ситуація | Агресивний стиль | Пасивний стиль | Асертивний стиль |
| Клієнт продовжує  займати вас розмовою, а ви хочете піти.  Ви кажете … |  |  |  |
| Ваш керівник записав Вас на захід, який для вас нецікавий, не попередивши Вас.  Ви говорите йому ... |  |  |  |
| Складний, але важливий, для бізнесу клієнт вимагає від Вас повної інформації про умови співпраці з іншими клієнтами.  Ви говорите йому ... |  |  |  |
| Клієнт запрошує Вас на день народження, а ви не хочете з ним занадто зближуватися.  Ви говорите йому ... |  |  |  |
| Друг призводить Вас в збентеження, розповідаючи в компанії приятелів про Ваші переживання у зв'язку з невизначеною ситуацією на роботі.  Ви говорите йому ... |  |  |  |

**Хід роботи**

* + - 1. ***Пройти*** [***тест Холла***](https://drive.google.com/file/d/11U1HQSjNVgUsjhTXnNkxBkGUd2L72E7d/view) ***щодо визначення рівня емоційного інтелекту***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Емоційна обізнаність | Управління своїми емоціями | Самомотивація | Емпатія | Управління емоціями інших людей (Побудова взаємовигідних довгострокових відносин) | Сума балів |
| 6 | -2 | 8 | 13 | 7 | 32 |

* + - 1. ***Заповнити наступну таблицю, розбившись в групу по 2-3 та використовуючи основні правила асертивної комунікації.***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ситуація | Агресивний стиль | Пасивний стиль | Асертивний стиль |
| Клієнт продовжує  займати вас розмовою, а ви хочете піти.  Ви кажете … | Мені не цікаво. До побачення | дуже цікаво, продовжуйте. | Мені це цікаво, але ми можемо зустрітись пізніше та обговорити цю тему, бо зараз я запізнююсь. |
| Ваш керівник записав Вас на захід, який для вас нецікавий, не попередивши Вас.  Ви говорите йому ... | Чому ви не сказали мені про це раніше? В мене інші плани! | Я спробую прийти. | Дякую що записали мене, але мені не цікаво. |
| Складний, але важливий, для бізнесу клієнт вимагає від Вас повної інформації про умови співпраці з іншими клієнтами.  Ви говорите йому ... | Я не ставитиму свою посаду під загрозу через вашу примху. | Я не повинний обговорювати таку інформацію з клієнтами. | Я розумію що вас турбує це питання, проте для мене важлива репутація нашої компанії тому я не розголошуватиму цю інформацію. |
| Клієнт запрошує Вас на день народження, а ви не хочете з ним занадто зближуватися.  Ви говорите йому ... | Чому ви запрошуєте тільки мене? | Я не впевнений що зможу прийти. | Я помітив, що вам є що зі мною обговорити, проте для мене важливо не змішувати роботу і особисте. |
| Друг призводить Вас в збентеження, розповідаючи в компанії приятелів про Ваші переживання у зв'язку з невизначеною ситуацією на роботі.  Ви говорите йому ... | Тобі більше немає про що розповісти? | Шкода що ти це розповів, але що вже поробиш. | Мене збентежило те, що ти розповів про мої переживання, не спитавши мене. Наступного разу спитай мене, чи варто про це розповідати. |