Установите соответствие между формами общения и признаками, особенностями их выражающими

- =Это форма межличностного общения, при котором воздействие на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно -> манипулятивное общение
- =Это авторитарная, директивная форма взаимодействия с партнером по общению с целью достижения контроля над его поведением, установками, мыслями, принуждающая его к определенным действиям или решениям -> императивное общение
- =Это равноправное субъект субъективное взаимодействие, имеющее целью взаимное познание, самопознание -> диалогическое общение

Установите соответствие между неречевыми средствами общения и деталями, признаками, особенностями их выражающими

- =Кинесические средства общения -> взгляд
- =Такесические средства общения -> объятия
- =Просодические средства общения -> темп речи
- =Проксемические средства общения -> дистанция между партнерами
- =Экстралингвистические средства общения -> вздох

Укажите верную последовательность этапов возникновения конфликта

- =осознание конфликтной ситуации хотя бы одним из участников -> 2
- =возникновение и развитие конфликтной ситуации -> 1
- =начало открытого конфликтного взаимодействия -> 3
- =разрешение конфликта -> 5
- =развитие открытого конфликта -> 4
- 17Установите соответствие между тем, какую позицию занимает Ваш собеседник и рядом признаков
- =Человек не берет на себя никакой ответственности. -> «Ребенок»
- =Человек берет ответственность на себя, в том числе и ответственность окружающих. -> «Родитель»
- =Принимает на себя только свою ответственность. -> «Взрослый»

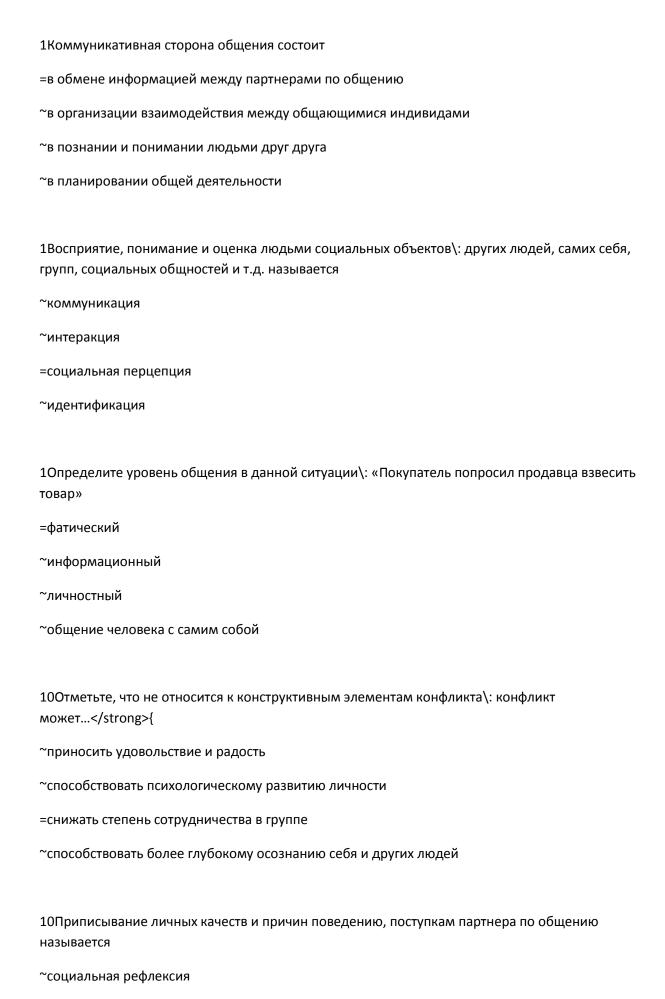
18Установите соответствие между неречевыми средствами общения и деталями, признаками, особенностями их выражающими =Кинесические средства общения -> контакт глаз =Такесические средства общения -> поцелуи =Просодические средства общения -> высота голоса =Проксемические средства общения -> ориентация партнеров в пространстве =Экстралингвистические средства общения -> покашливание 18Установите соответствие между неречевыми средствами общения и деталями, признаками, особенностями их выражающими =Кинесические средства общения -> мимика =Такесические средства общения -> рукопожатия =Просодические средства общения -> тембр голоса =Проксемические средства общения -> дистанция между партнерами =Экстралингвистические средства общения -> смех 18Установите соответствие между неречевыми средствами общения и деталями, признаками, особенностями их выражающими =Кинесические средства общения\n -> жесты =Такесические средства общения -> похлопывание по плечу =Просодические средства общения -> громкость речи =Проксемические средства общения -> дистанция между партнерами =Экстралингвистические средства общения -> паузы в речи 18Установите соответствие между неречевыми средствами общения и деталями, признаками, особенностями их выражающими =Кинесические средства общения -> поза =Такесические средства общения -> пожатие руки =Просодические средства общения -> интонация

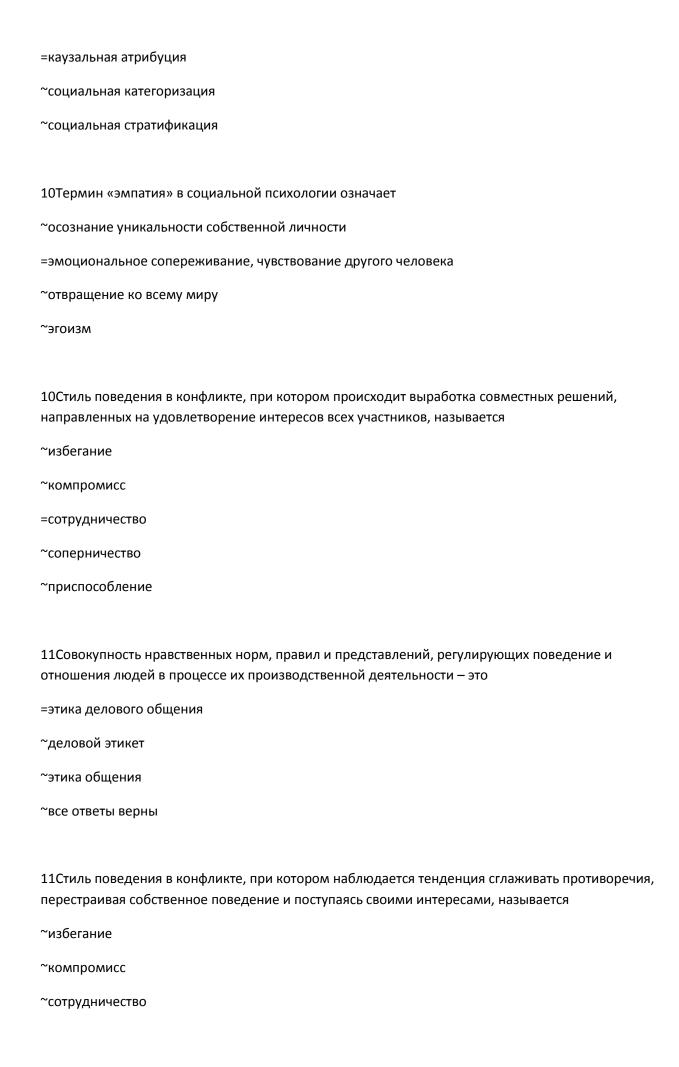
=Проксемические средства общения -> ориентация партнеров в пространстве

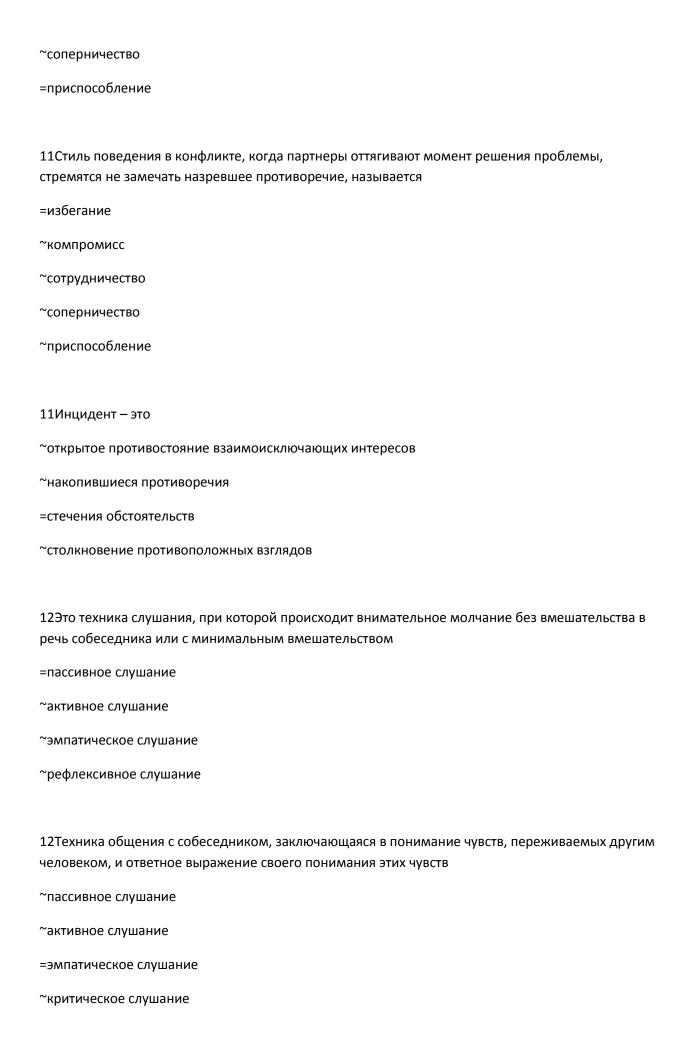
- =Экстралингвистические средства общения -> плачь
- 18Установите соответствие между стороной общения и ее содержанием
- =Сторона общения представляет собой процесс восприятия друг друга и установления на этой основе взаимопонимания между ними -> перцептивная сторона общения
- =Сторона общения заключается в обмене информацией между общающимися индивидами -> коммуникативная сторона общения
- =Сторона общения проявляется в организации взаимодействия между участниками общения. -> интерактивная сторона общения
- 19Установите соответствие между тем, какую позицию занимает Ваш собеседник и употребляет следующие слова и выражения
- =«хочу»; «ужасный»; «идиотский»; «чушь»; «вот те на!», «фу ты!», «а мне какое дело» -> «Ребенок»
- =«запомни раз и на всегда!»; «только попробуй...», «заруби себе на носу!»; «сынок (варианты\: милок, голубчик, деточка, мой дорогой)»; «сколько можно тебе повторять!?»; «какой бестолковый» -> «Родитель»
- =«что»; «где»; «мам, я пошел...»; «я полагаю»; «вероятно»; «возможно»; «по сравнению с...» -> «Взрослый»
- 19Установите соответствие между тем, какую позицию занимает Ваш собеседник и рядом физических признаков
- =Смотрит на собеседника открытым взглядом; поднятием руки спрашивает разрешения что-либо сказать; внимателен; уверен в себе -> «Взрослый»
- =Выражает себя по большей части не словами, а проявлениями чувств; кусает ногти; легко плачет, хихикает; вздрагивает от испуга; строит глазки. -> «Ребенок»
- =Похлопывает собеседника по плечу; поджимает губы; поднимает вверх указательный палец; ставит руки на бедра; снисходительно кивает головой. -> «Родитель»
- 19Установите соответствие между тем, какую позицию занимает Ваш собеседник и рядом невербальных признаков
- =Тон голоса насмешливый, надменный, обвиняющий, покровительственный, сочувствующий. -> «Родитель»

- =Быстрый и громкий голос, сердитое и упрямое молчание, поддразнивание, злорадность, взволнованность. -> «Ребенок»
- =Голос внятный, четкий, спокойный, ровный, без чрезмерных эмоций. -> «Взрослый»
- 19Установите соответствие между тем, какую позицию занимает Ваш собеседник и рядом признаков
- =Трезво рассуждает, тщательно взвешивает, логически анализирует, свободен от предрассудков, не поддается влияниям. -> «Взрослый»
- =Безудержно эмоциональный, непредсказуемый, протестующий, творческий, нелогичный, свободный от догм, не соблюдающий общие правила, импульсивный. -> «Ребенок»
- =Учит, направляет, читает нотации, оценивает, осуждает, все знает, все понимает, не сомневается в правильности своего мнения, за всех отвечает, со всех требует. -> «Родитель»
- 19Установите соответствие между видами имиджа и их характеристиками
- =Мнение, формируемое, по тому, как и что, говорит человек -> вербальный имидж
- =Мнение о человеке, основанное на восприятии его характерных движений, осанки, позы, мимики, жестикуляции, взгляда -> кинетический имидж
- =Мнение, формируемое по внешнему виду -> габаритный имидж
- 20Установите соответствие между компонентами имиджа и их характеристиками
- =Формы общения, энергичность, профессионализм, темперамент, традиции, темп, пластичность, выразительность -> процессуальная составляющая
- =Внешность, манеры, походка, речь, голос, жесты, мимика, одежда, прическа -> внешняя составляющая
- =Интеллект, способ мышления, помыслы, цели и средства, идеи, интересы, эрудиция -> внутренняя составляющая
- 20Установите соответствие между видами имиджа и их характеристиками
- =Мнение, формируемое, по тому, как и что, говорит человек. -> вербальный имидж
- =Мнение о человеке, основанное на восприятии его характерных движений, осанки, позы, мимики, жестикуляции, взгляда -> кинетический имидж
- =Мнение, формируемое по внешнему виду -> габаритный имидж

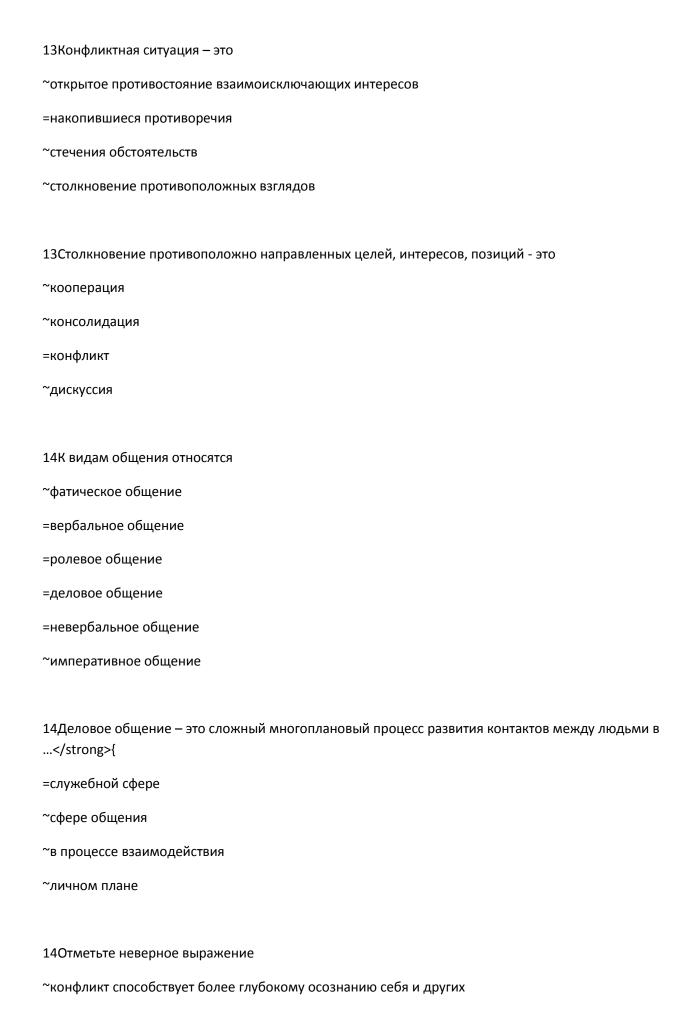
- 20Установите соответствие между видами имиджа и их характеристиками
- =Мнение, формируемое, по тому, как и что, говорит человек. -> вербальный имидж
- =Мнение о человеке, основанное на восприятии его характерных движений, осанки, позы, мимики, жестикуляции, взгляда. -> кинетический имидж
- =Мнение, формируемое по внешнему виду. -> габаритный имидж
- 20Установите соответствие между компонентами имиджа и их характеристиками
- =Формы общения, энергичность, профессионализм, темперамент, традиции, темп, пластичность, выразительность. -> процессуальная составляющая
- =Внешность, манеры, походка, речь, голос, жесты, мимика, одежда, прическа. -> внешняя составляющая
- =Интеллект, способ мышления, помыслы, цели и средства, идеи, интересы, эрудиция. -> внутренняя составляющая
- 20Установите соответствие между типами манипулятивных систем и их характеристиками
- =Он прикидывается беспомощным и глупым, позволяет другим думать и работать за него, выигрывает, терпя поражение -> пассивный манипулятор
- =Старается уйти, устраниться от контактов, его девиз\: «Мне наплевать». На самом деле ему не наплевать, иначе он не стал бы затевать сложную манипулятивную игру -> безразличный манипулятор
- =Он ни за что не станет демонстрировать свою слабость и будет играть роль человека полного сил. Как правило, он пользуется при этом своим социальным положением. Его любимая техника «обязательства и ожидания» -> активный манипулятор
- =Для него жизнь -
- это постоянная битва, а люди соперники и даже враги, реальные или потенциальные -> соревнующийся манипулятор
- 1Перцептивная сторона общения состоит
- ~в обмене информацией между партнерами по общению
- ~в организации взаимодействия между общающимися индивидами
- =в познании и понимании людьми друг друга
- ~в планировании общей деятельности



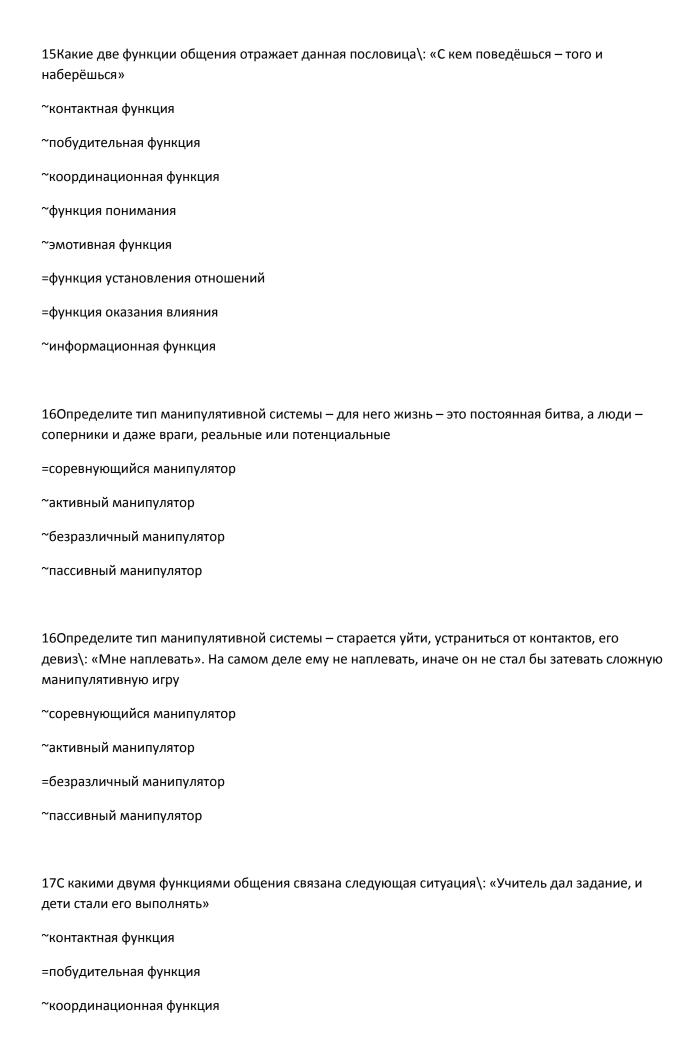


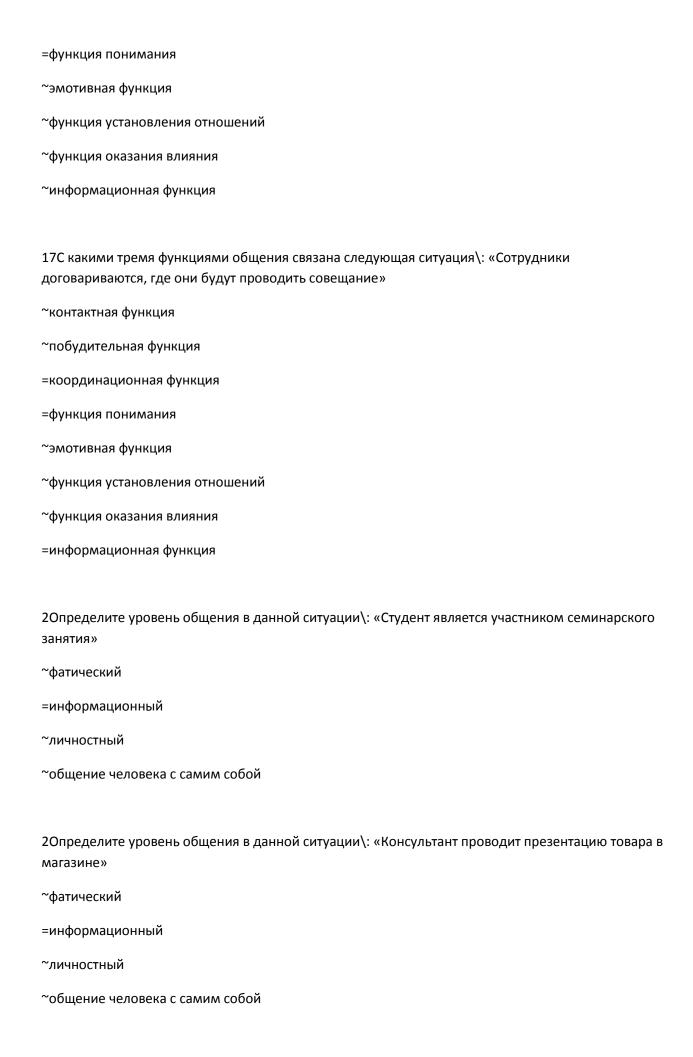


12Техника активного слушания, в процессе которой подытоживаются основные мысли и идеи собеседника
~парафраз
=резюмирование
~выяснение
~отражение
12Техника активного слушания, в процессе которой происходит пересказывание мысли собеседника своими словами для проверки точности понимания
=перефразирование
~резюмирование
~выяснение
~отражение
13Определите тип манипулятивной системы — он ни за что не станет демонстрировать свою слабость и будет играть роль человека полного сил. Как правило, он пользуется при этом своим социальным положением. Его любимая техника — «обязательства и ожидания»
~соревнующийся манипулятор
=активный манипулятор
~безразличный манипулятор
~пассивный манипулятор
13Конфликтоген - это
~стратегия поведения в конфликте
=слова, действия, которые могут привести к конфликту
~человек, который умеет разрешать конфликты
~наиболее неприятный результат
развития конфликта



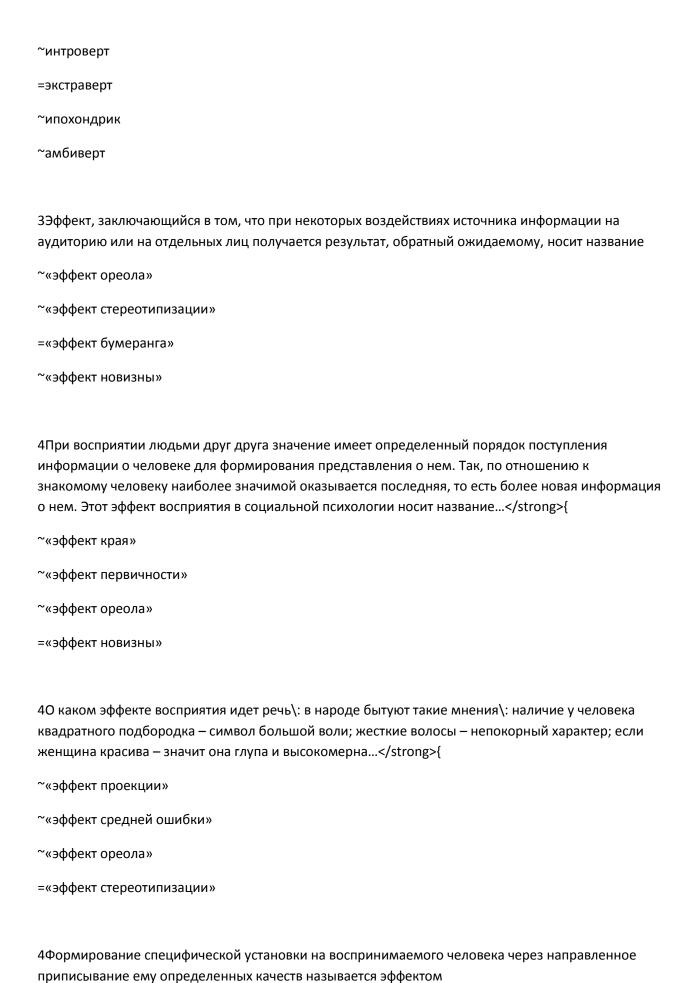
~конфликт может стимулировать психологическое развитие
=конфликт в любом случае приведет к негативным последствиям
~конфликт может укрепить взаимоотношения и повысить уровень групповой морали
14Способ держать себя, внешняя форма поведения, обращение с другими людьми, а также тон, интонации и выражения, употребляемые в речи называется
~этикет
=манеры
~сотрудничество
~вежливость
15С какими тремя функциями общения связана следующая ситуация\: «Человек обращается в справочное бюро, чтобы узнать время отправления поезда»
=контактная функция
~побудительная функция
~координационная функция
=функция понимания
~эмотивная функция
~функция установления отношений
~функция оказания влияния
=информационная функция
15Процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором проходит обмен деятельностью, информацией, опытом, предполагающий достижение определенных результатов, решение конкретных производственных проблем называется
~беседа
~общение
=деловое общение
~диспут

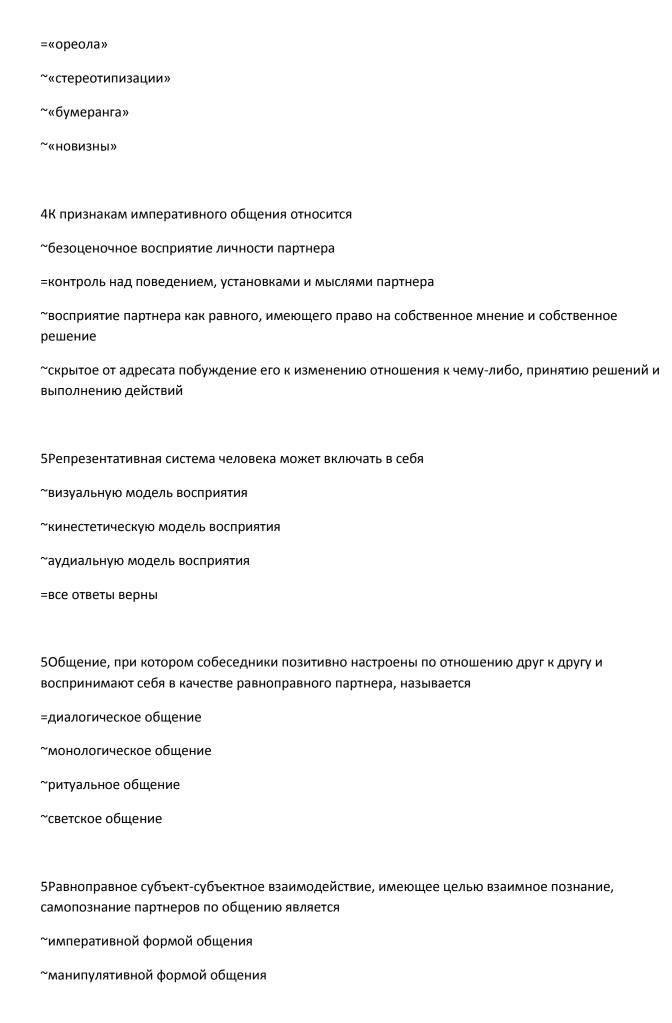


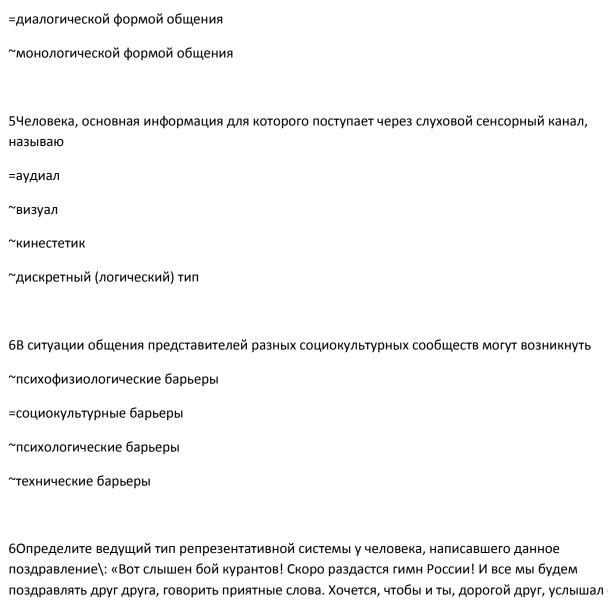


2Определите уровень общения в даннои ситуации\: «Участники митинга на площади приветствуют оратора»
=фатический
~информационный
~личностный
~общение человека с самим собой
2Потребность создавать и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми, желание нравиться, желание вызывать интерес, привлекать внимание и чувствовать себя ценной и значимой личностью, называется
~аттракция
~ипохондрия
=аффилиация
~идентификация
3Люди, которым присуще такое коммуникативное качество,
как экстраверсия
=по темпераменту холерики и сангвиники
~это зачастую флегматики и меланхолики
~это амбиверты
~они хорошо контролируют свои эмоции
3Человека с низкой потребностью в аффилиации называют
=интроверт
~экстраверт
~ипохондрик
~амбиверт

3Человека с высокой потребностью в аффилиации называют







поздравлять друг друга, говорить приятные слова. Хочется, чтобы и ты, дорогой друг, услышал от меня сегодня самые добрые пожелания в свой адрес! Пусть исполнятся все твои желания! Даже те, о которых ты боишься сказать!»</strong>{

=аудиальная репрезентативная система

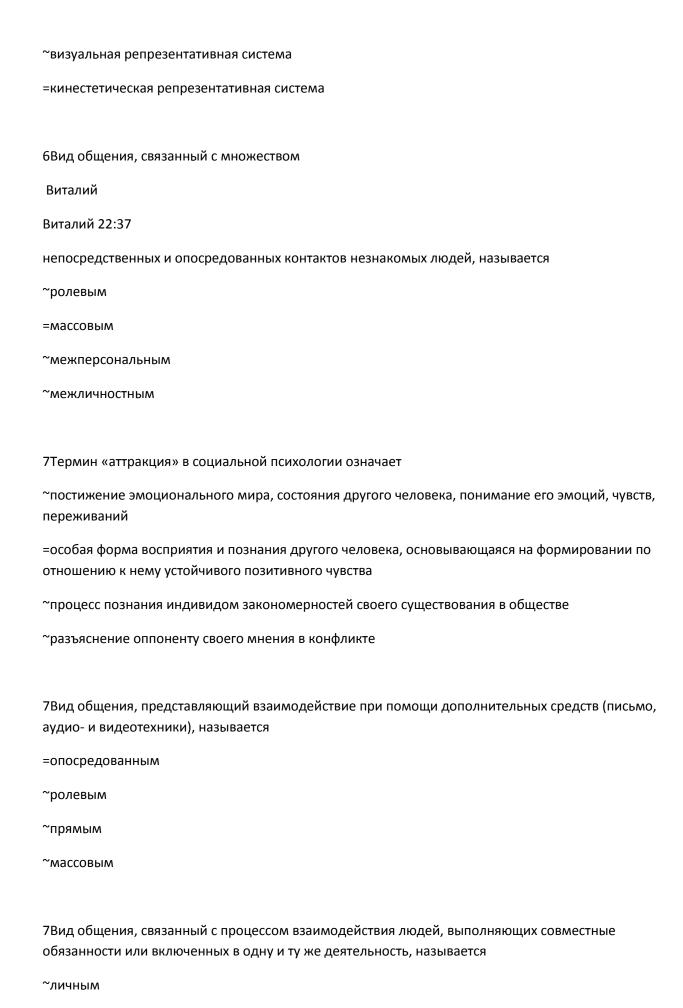
~визуальная репрезентативная система

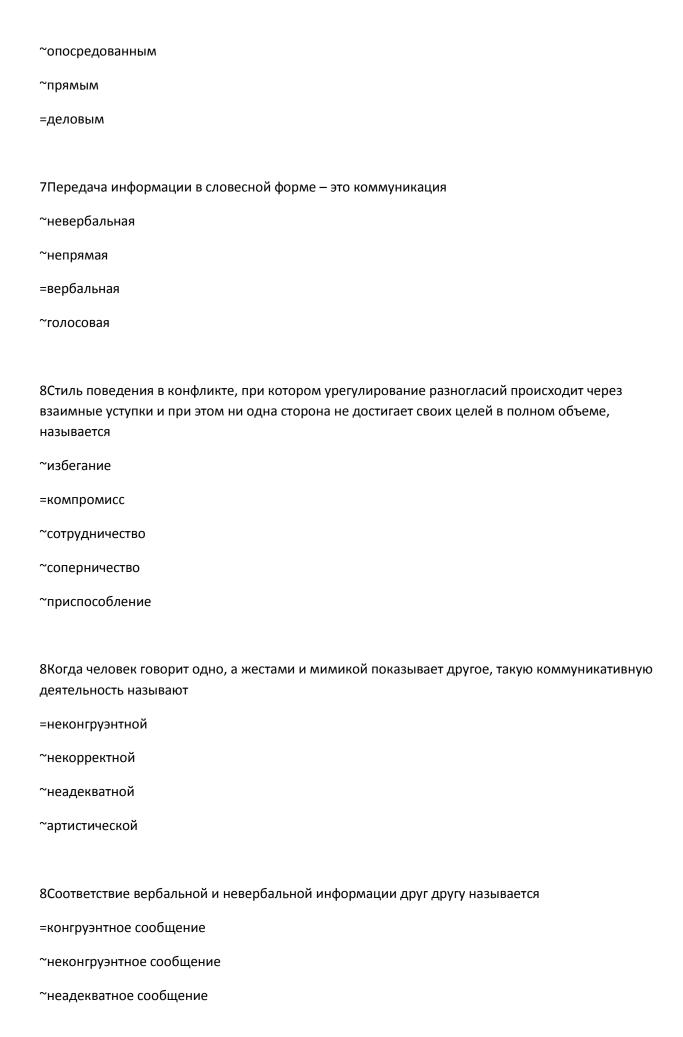
~кинестетическая репрезентативная система

~дискретный (логический) тип

6Определите ведущий тип репрезентативной системы у человека, написавшего данное поздравление\: «Дорогой друг! Уже явно ощущается, как быстро приближается Новый 2015 год! Когда идешь по улице, от окружающих чувствует такое теплое новогоднее настроение! Всех людей покидает чувство скованности, они улыбаются тебе! Любой человек, даже если он торопится домой, задержится на минуту, чтобы почувствовать приближающийся праздник!»</strong>{

~аудиальная репрезентативная система





~личное сообщение 8Семантический барьер в общении возникает вследствие ~допущенных речевых ошибок ~различного уровня знаний собеседников о предмете общения ~наличия негативных чувств к собеседнику =различного личностного смысла для общающихся 9Конфликтогены – это слова, действия (бездействия), которые =способствуют возникновению конфликта ~препятствуют возникновению конфликта ~помогают разрешить конфликт ~помогают контролировать эмоциональное состояние во время конфликта 9Отметьте верную характеристику логического коммуникативного барьера =логический барьер возникает у партнеров с неодинаковым видом мышления  $^{\sim}$ логический барьер возникает из-за неправильной стилистической организации речи ~логический барьер возникает из-за национальных особенностей участников коммуникации ~логический барьер возникает в случае некомпетентности одного из партнеров общения 9К причинам возникновения барьера непонимания относят\: 1) фонетический барьер; 2) семантический барьер; 3) социальный барьер; 4) логический барьер; 5) психологический барьер; 6) стилистический барьер

~1,2,3,6

~1,3,5,6

~2,4,5,6

=1,2,4,6

9Особая форма восприятия одного человека другим, основанная на формировании устойчивого эмоционально-положительного чувства к нему называется

~каузальной атрибуцией

~эмпатией

=аттракцией

~идентификацией

15Общение на основе неречевых средств называется

=невербальное