

## ТЕМА 4. МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ

### Вопросы для подготовки к семинарскому занятию

1. Понятие социальной перцепции. Механизмы межличностного восприятия (идентификация, эмпатия, рефлексия и др.).
2. Понятие межличностной аттракции. Эффекты межличностного восприятия (эффект «ореола», эффект первичности или новизны, эффект стереотипизации и др.)

### Тематика рефератов

1. Альтруизм: социально-психологический анализ.
2. Я строю образ партнера: перцептивная сторона общения.
3. Мода как социально-психологическое явление.
4. Формирование первого впечатления в общении.

### Задания и упражнения

#### Вопросы для размышления

1. Сформулируйте, в чем состоят особенности перцептивной стороны общения?
2. Какова роль первого впечатления в общении?
3. Какие существуют механизмы взаимопонимания в общении?
4. На процесс восприятия влияет профессия воспринимающего?
5. Каким образом можно уменьшить влияние ошибок восприятия в общении?
6. Что такое межличностная аттракция и какова ее роль в общении?
7. Какие существуют эффекты межличностного восприятия и взаимопонимания?
8. Должна ли страстная и романтическая любовь служить основой для выбора супруга или постоянного партнера? Обсудите аргументы «за» и «против» такого акцента на романтической связи.
9. Опишите способы манипулирования, к которым чаще всего прибегают преподаватели при работе со студентами.

#### Задание 1.

1. Интерпретируйте следующие выражения: «У нее большие детские глаза»; «У нее завлекающий взгляд»; «Она бросила на него гневный взгляд»; «У него бегающие глаза»; «У него такой блеск в глазах».
2. Вспомните вашу первую встречу с каким-либо человеком, которого вы теперь знаете. По каким признакам у вас сложилось первое впечатление о нем? Насколько это впечатление оказалась верным.
3. В чем особенность социальной перцепции влюбленного человека? Подобно тому, как влюбленность делает любимую женщину еще красивей, страх перед всеяющей опасение женщиной непомерно преувеличивает каждый ее изъян. Те, что не слишком глубоко проникли в мир любовных радостей, могут судить о женщинах лишь по внешнему виду. Но те, что, по-настоящему познали их, понимают, что глаза способны прикрыть лишь малую толику того, чем женщина может одарить нас.

*(«Вальс на прощание» Милан Кундера)*

#### Задание 2.

Примените эти афоризмы к процессу общения, «переведя» на язык современной науки:

1. Два уха и один язык нам даны для того, чтобы больше слушать и меньше говорить (Зенон из Китиона).
2. Слушай, что говорят люди, но понимай, что они чувствуют (Восточная мудрость).

### Практическая часть

#### Тест «Определите свой ведущий орган чувств»

Прочитайте предлагаемые утверждения. Поставьте знак "+", если Вы согласны с данным утверждением, и знак "-", если не согласны.

1. Люблю наблюдать за облаками и звездами.
2. Часто напеваю свою любимую мелодию.
3. Не признаю моду, которая доставляет неудобства.
4. Обожаю ходить в сауну.
5. В автомашине для меня важен цвет.
6. Узнаю по шагам, кто вошел в комнату.
7. Меня развлекает подражание диалектам.
8. Много времени посвящаю своему внешнему виду.
9. Люблю, когда мне делают массаж.

10. Когда есть свободное время, люблю рассматривать людей.
11. Плохо себя чувствую, когда не наслаждаюсь движением.
12. Видя костюм в витрине, знаю, что мне будет в нем хорошо.
13. Когда слышу старую мелодию, ко мне возвращается прошлое.
14. Часто читаю во время еды.
15. Очень часто разговариваю по телефону.
16. Склонен к полноте.
17. Предпочитаю слушать рассказ, который кто-то читает, чем читать самому.
18. После неудачного дня мой организм в напряжении.
19. Охотно и много фотографирую.
20. Долго помню, что мне сказали приятели или знакомые.
21. Легко отдаю деньги за цветы, потому что они украшают жизнь.
22. Вечером люблю принять горячую ванну.
23. Стараюсь вести записи своих личных дел и мыслей.
24. Часто разговариваю сам с собой.
25. После длительной езды на машине долго прихожу в себя.
26. Тембр голоса многое говорит мне о человеке.
27. Очень часто оцениваю людей по манере одеваться.
28. Люблю потягиваться, расправлять конечности, разминаться.
29. Слишком твердая или слишком мягкая постель – это для меня мука.
30. Мне нелегко найти удобную обувь.
31. Очень люблю ходить в кино.
32. Узнаю когда-либо виденные лица даже через годы.
33. Люблю ходить под дождем, когда капли стучат по зонту.
34. Умею слушать собеседника.
35. В свободное время люблю танцевать, заниматься спортом или гимнастикой.
36. Когда близко тикает будильник, не могу уснуть.
37. У меня неплохая стереоаппаратура.
38. Когда слышу музыку, отбиваю такт ногой.
39. На отдыхе люблю рассматривать памятники архитектуры.
40. Не выношу беспорядка.
41. Не люблю синтетических тканей.
42. Считаю, что атмосфера в комнате зависит от освещения.
43. Люблю слушать концерты.
44. Пожатие руки много говорит мне о данной личности.
45. Охотно посещаю галереи и выставки.
46. Серьезная дискуссия – это захватывающее дело.
47. Через прикосновение можно сказать значительно больше, чем словами.
48. В шуме не могу сосредоточиться.

#### **Ответы**

**Тип А (видеть):** 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45

**Тип В (ощущать):** 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47

**Тип С (слышать):** 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48

Уровни перцептивной модальности (ведущего типа восприятия) :

- 13 и более – высокий;
- 8-12 – средний;
- 7 и менее – низкий.

Интерпретация результатов: Подсчитайте, количество положительных ответов в каждом разделе ключа. Определите, в каком разделе больше ответов "да" ("+" ). Это Ваш тип ведущей модальности. Это ваш главный тип восприятия.

**Визуал.** Часто употребляются слова и фразы, которые связаны со зрением, с образами и воображением. Например: «не видел этого»!, «это, конечно, проясняет все дело»!, «заметил прекрасную особенность». Рисунки, образные описания, фотографии значат для данного типа больше, чем слова. Принадлежащие к этому типу люди моментально схватывают то, что можно увидеть: цвета, формы, линии, гармонию и беспорядок.

**Кинестетик.** Тут чаще в ходу другие слова и определения, например: «не могу этого понять», «атмосфера в квартире невыносимая», «ее слова глубоко меня тронули», «подарок был для меня чем-то похожим на теплый дождь». Чувства и впечатления людей этого типа касаются, главным образом, того, что относится к прикосновению, интуиции, догадке. В разговоре их интересуют внутренние переживания.

**Аудиал.** «Не понимаю что мне говоришь», «это известие для меня...», «не выношу таких громких мелодий» – вот характерные высказывания для людей этого типа. Огромное значение для них имеет все, что акустично: звуки, слова, музыка, шумовые эффекты.

## Тест «Ваше отношение к себе»

1. Как часто вас терзают мысли, что вам не следовало говорить или делать что-то:
  - а) очень часто;
  - б) иногда;
  - в) практически никогда.
2. Если вы общаетесь с блестящим и остроумным человеком, вы:
  - а) постараетесь победить его в остроумии;
  - б) не будете ввязываться в соревнование, а отдадите ему должное и закончите разговор;
  - в) поддержите беседу и постараетесь запомнить его шутки, чтобы потом пересказать знакомым.
3. Выберите одно из мнений, наиболее вам близкое:
  - а) то, что многим кажется везением, на самом деле – результат упорного труда;
  - б) успехи зачастую зависят от счастливого стечения обстоятельств;
  - в) в сложной ситуации главное – не упорство или везение, а человек, который сможет одобрить или утешить.
4. Вам показали шарж или пародию на вас, вы:
  - а) рассмеетесь и обрадуетесь тому, что в вас есть что-то оригинальное;
  - б) тоже попытаетесь найти что-то смешное в вашем партнере и высмеять его;
  - в) обидитесь, но не подадите, вида.
5. Вы всегда спешите, вам не хватает времени, вы беретесь за выполнение заданий, которые превышают возможности одного человека:
  - а) да;
  - б) нет;
  - в) не знаю.
6. Вы выбираете туалетную воду в подарок подруге (другу). Купите:
  - а) туалетную воду, которая нравится вам;
  - б) туалетную воду, которой, как вы думаете, будет рад(а) подруга (друг), хотя вам лично она не нравится;
  - в) туалетную воду, которую рекламировали в недавней телепередаче.
7. Вы любите представлять себе различные ситуации, в которых вы ведете себя совершенно иначе, чем в жизни:
  - а) да;
  - б) нет;
  - в) не знаю.
8. Задевает ли вас, когда ваши коллеги (особенно молодые) добиваются большего успеха, чем вы:
  - а) да;
  - б) нет;
  - в) иногда.
9. Доставляет ли вам удовольствие возражать кому-либо:
  - а) да;
  - б) нет;
  - в) не знаю.
10. Закройте глаза и попытайтесь представить себе три цвета подряд (какой из них вам видится ярче):
  - а) голубой;
  - б) желтый;
  - в) красный.

### Подсчитайте баллы

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А	1	5	5	3	1	5	1	1	5	1
Б	3	1	1	4	5	3	5	5	1	3
В	5	3	3	1	3	1	3	3	3	5

### Ваши результаты

**38–50 баллов.** Вы довольны собой и уверены в себе. У вас большая потребность доминировать над людьми, любите подчеркивать свое «я», выделять свое мнение. Вам безразлично то, что о вас говорят, но сами имеете склонность критиковать других. Чем больше у вас баллов, тем больше вам подходит определение: "Вы любите себя, но не любите других". У вас есть один недостаток: слишком серьезно к себе относитесь, не принимаете никакой критики. Вполне возможно, что вы уже чувствуете себя "на высоте". Надменных и снисходительных, пусть даже королей, откровенно говоря, недолюбливают. Поэтому не удивляйтесь, если к вам относятся не совсем там, как вам хотелось бы. Вы сами – творец своего имиджа.

**24–37 баллов.** Вы живете в согласии с собой, знаете и можете себе доверять. Обладаете ценным умением находить выход из трудных ситуаций как личного характера, так и во взаимоотношениях с людьми. Формулу вашего отношения к себе и окружающим можно выразить словами: "Доволен собой, доволен

другими". У вас нормальная здоровая самооценка, вы умеете быть для себя поддержкой и источником силы и, что самое главное, не за счет других. Вас любят и принимают так же, как и вы себя. На этой основе вы легко можете создать любой новый стиль, который гармонично впишется в ваш имидж. Успехов!

**10–23 балла.** Очевидно, вы недовольны собой, вас мучают сомнения и неудовлетворенность: своим интеллектом, способностями, достижениями, своей внешностью, возрастом, полом... Остановитесь! Кто сказал, что любить себя – плохо? Кто внушил вам, что думающий человек должен быть постоянно собой недоволен? Разумеется, никто не требует от вас самодовольства, но вы должны принимать себя, уважать себя, поддерживать в себе этот огонек. Иначе вам всю жизнь придется прожить в шкуре серой мыши. Согласитесь – не самый приятный образ. А ведь под этой одеждой скрываются достоинства. Вам же нужно только суметь принять их и показать наконец другим. Не бойтесь! Когда-то ведь нужно начинать учиться любить себя.

### Тест «Изучение эмоциональной направленности личности»

**Инструкция:** Из предложенных вариантов ответов выберите один и запишите соответствующее ему число баллов перед номером утверждения. Затем заполните матрицу, поставив на место номеров утверждений соответствующие им баллы ответов. Ответы оцениваются по шкале:

«безусловно, да» – 2 балла;

«пожалуй, да» – 1 балл;

«пожалуй, нет» – 0 баллов;

«безусловно, нет» – минус 2 балла.

Старайтесь отвечать неформально, искренне.

#### **Вопросы.**

1. Я часто беспокоюсь за близких друзей.
2. Испытываю потребность делиться с другими людьми своими мыслями и переживаниями.
3. Мне очень приятно, когда все обращают на меня внимание.
4. Для меня всегда важно добиться успеха в работе.
5. Я люблю острые ощущения.
6. Я охотно побывал бы в каком-нибудь новом, неизвестном месте.
7. Испытываю большую радость, самостоятельно разрешив трудную проблему.
8. Люблю сладкое и красивое чувство, возникающее при восприятии стихов и музыки.
9. Предпочитаю простые радости (вкусно поесть, сладко поспать).
10. Люблю заниматься коллекционированием.
11. Хочу приносить людям радость и счастье.
12. Для меня важно одобрение окружающих.
13. Приятно чувствовать превосходство над соперниками.
14. Я увлекаюсь любой работой, которую выполняю.
15. Охотно иду на риск.
16. Иногда мне кажется, что должно произойти что-то необыкновенное.
17. Люблю разбираться в причинах событий, явлений.
18. Я могу прийти в восторг от красоты природы.
19. Люблю состояние покоя и свободы от обязанностей.
20. Радуюсь, когда пополняю свою коллекцию.
21. Я всегда жалею неудачников.
22. Я не смог(ла) бы обойтись без друзей.
23. Я могу пойти на многое, чтобы завоевать признание окружающих.
24. Приятно чувствовать, что день прошел не даром.
25. Я человек решительный.
26. Люблю все таинственное и необычное.
27. Стремлюсь приводить свои знания в систему.
28. Произведение искусства может тронуть меня до слез.
29. Люблю приятное, бездумное времяпрепровождение.
30. Люблю делать покупки.
31. Радуюсь, когда кто-то добивается успеха.
32. Среди моих родных и знакомых есть люди, которых я обожаю.
33. Я самолюбив(а).
34. Я чувствую радостное возбуждение и духовный подъем, когда работа идет хорошо.
35. Я люблю преодолевать опасности.
36. Иногда меня тянет вдалеку.
37. Я люблю читать о научных открытиях, поисках и находках.
38. Я испытываю наслаждение, слушая любимую музыку.
39. Я склон(на)ен к лени.

40. Я люблю рассматривать свою коллекцию.
41. Я стремлюсь помогать людям.
42. Я чувствую большую благодарность к людям, которые делают мне приятное.
43. Мне хочется как можно скорее взять реванш при неудачах.
44. Мое настроение поднимается от сознания того, что работа выполнена добросовестно.
45. Азарт, спортивная злость улучшают результаты моей деятельности.
46. Я люблю мечтать.
47. Самое приятное переживание – радость открытия истины, чувство близости решения.
48. Я испытываю чувство возвышенности и отрешенности при соприкосновении с прекрасным.
49. Мне хотелось бы жить беззаботно и безмятежно.
50. Я охотно расстаюсь со своими вещами.

### **Матрица**

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X

### **Интерпретация эмоциональных направленностей.**

- I. *Альтруистическая* – в основе потребность в содействии и помощи, покровительство людям.
- II. *Коммуникативная* – базируется на потребности в общении, дружеских отношениях, сочувствующем собеседнике.
- III. *Глористическая* – потребность самоутверждения, славы, почета.
- IV. *Практическая* – ценностные переживания, связанные с реализацией деятельности, которая нужна субъекту сама по себе.
- V. *Прогностическая* – борьба. Опирается на потребность в преодолении опасности, на базе которой возникает позднее интерес к борьбе.
- VI. *Романтическая* – стремление ко всему необычайному, таинственному.
- VII. *Гностическая* – стремление понять, разрешить сложную проблему.
- VIII. *Эстетическая* – тяга к произведениям искусства, стремление к эстетической гармонии с миром, к переживанию чувства прекрасного.
- IX. *Гедонистическая* – выражение потребности в телесном и душевном комфорте.
- X. *Акquisитивная* – (приобретение) – тяга к накоплению, коллекционированию вещей, выходящему за пределы практической нужды в них.

### **Методика выявления социально-психологических установок, направленных на «альтруизм – эгоизм», «процесс – результат»**

**Инструкция.** Внимательно прочитайте вопросы и ответьте на них двумя способами: «Да», если Ваш ответ утвердителен, и «Нет», если Вы отвечаете отрицательно.

#### **Вопросы.**

1. Сам процесс выполняемой работы увлекает Вас больше, чем этап ее завершения?
2. Для достижения цели Вы обычно не жалеете сил?
3. Вам часто говорят, что Вы больше думаете о других, чем о себе?
4. Вы обычно много времени уделяете своей особе?
5. Вы обычно долго не решаетесь начать делать то, что Вам не интересно, даже если это необходимо?
6. Вы уверены, что настойчивости в Вас больше, чем способностей?
7. Вам легче просить за других, чем за себя?
8. Вы считаете, что человек сначала должен думать о себе, а потом уже о других?
9. Закончивая интересное дело, Вы часто сожалеете о том, что интересная работа уже завершена, а с ней жаль расставаться?

10. Вам больше нравятся деятельные люди, способные достигать результата, чем просто добрые и отзывчивые?
11. Вам трудно отказать людям, когда они Вас о чем-либо просят?
12. Для себя Вы делаете что-либо с большим удовольствием, чем для других?
13. Вы испытываете удовольствие от игры, в которой не нужно думать о выигрыше?
14. Вы считаете, что успехов в Вашей жизни больше, чем неудач?
15. Вы часто стараетесь оказать людям услугу, если у них случилась беда или неприятности?
16. Вы убеждены, что не нужно для кого-либо сильно напрягаться?
17. Вы более всего уважаете людей, способных увлечься делом по-настоящему?
18. Вы часто завершаете работу вопреки неблагоприятной обстановке, нехватке времени, помехам со стороны?
19. Для себя у вас обычно не хватает ни времени, ни сил?
20. Вам трудно заставить себя сделать что-то для других?
21. Вы часто начинаете одновременно много дел и не успеваете закончить их до конца?
22. Вы считаете, что имеете достаточно сил, чтобы рассчитывать на успех в жизни?
23. Вы стремитесь как можно больше сделать для других людей?
24. Вы убеждены, что забота о других часто идет в ущерб себе?
25. Можете ли Вы увлечься делом настолько, что забываете о времени и о себе?
26. Вам часто удается довести начатое дело до конца?
27. Вы убеждены, что самая большая ценность в жизни – жить интересами других людей?
28. Вы можете назвать себя эгоистом?
29. Бывает, что Вы, увлекаясь деталями, углубляясь в них, не можете закончить начатое дело?
30. Вы избегаете встреч с людьми, не обладающими деловыми качествами?
31. Ваша отличительная черта – бескорыстие?
32. Свободное время Вы используете для своих увлечений?
33. Вы часто загружаете свой отпуск или выходные дни работой из-за того, что кому-то обещали что-либо сделать?
34. Вы осуждаете людей, которые не умеют позаботиться о себе?
35. Вам трудно решиться использовать усилия человека в своих интересах?
36. Вы часто просите людей сделать что-либо из корыстных побуждений?
37. Соглашаясь на какое-либо дело, Вы больше думаете о том, насколько оно Вам интересно?
38. Стремление к результату в любом деле – Ваша отличительная черта?
39. Ваша отличительная черта – умение помочь другим людям?
40. Вы способны сделать максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение?

#### **Образец протокола**

1	5	9	13	17	21	25	29	33	37
2	6	10	14	18	22	26	30	34	38
3	7	11	15	19	23	27	31	35	39
4	8	12	16	20	24	28	32	36	40

#### **Обработка и интерпретация данных**

Обработка данных производится по горизонтальным строкам протокола.

##### **Ключ к методике выявления установок на «альтруизм – эгоизм», «процесс – результат»**

1. Сумма «плюсов» первой строки – вопросы 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37 – «*ориентация на процесс*». Обычно люди более ориентированы на процесс, менее задумываются над достижением результата, часто опаздывают со сдачей работы, их процессуальная направленность препятствует их результативности; ими больше движет интерес к делу, а для достижения результата требуется много рутинной работы, негативное отношение к которой они не могут преодолеть.

2. Сумма «плюсов» второй строки – вопросы 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38 – «*ориентация на результат*». Люди, ориентирующиеся на результат, – одни из самых надежных. Они могут достигать результата в своей деятельности вопреки суете, помехам, неудачам.

3. Сумма «плюсов» третьей строки – вопросы 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39 – «*ориентация на альтруизм*». Люди, ориентирующиеся на альтруистические ценности, часто в ущерб себе, заслуживают всяческого уважения. Это люди, о которых стоит позаботиться. Альтруизм – наиболее ценная общественная мотивация, наличие которой отличает зрелого человека. Хотя чрезмерный альтруизм может казаться неразумным, он приносит счастье.

4. Сумма «плюсов» четвертой строки – вопросы 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40 – «ориентация на эгоизм». Люди с чрезмерно выраженным эгоизмом встречаются довольно редко. Известная доля «разумного эгоизма» не может навредить человеку. Скорее более вредит его отсутствие, причем это среди людей «интеллектуальных профессий» встречается довольно часто.

#### Вопросы для контроля знаний

1. Сформулируйте, в чем состоят особенности перцептивной стороны общения.
2. Какова роль первого впечатления в общении?
3. Какие существуют механизмы взаимопонимания в общении?
4. Что такое стереотипы общения. Какие стереотипы вы знаете?
5. На процесс восприятия влияет профессия воспринимающего?
6. Каким образом можно уменьшить влияние ошибок восприятия в общении?
7. Что такое межличностная аттракция и какова ее роль в общении?
8. Какие существуют эффекты межличностного восприятия и взаимопонимания?

#### Тест для контроля знаний

**1. Восприятие партнера по общению называется:**

- а) симпатией;
- б) социальной интеракцией;
- в) социальной перцепцией.

**2. Основные механизмы познания другого в общении:**

- а) рефлексия;
- б) эмпатия;
- в) идентификация;
- г) все ответы верны.

**3. Существенный признак внушения:**

- а) не критическое восприятие информации;
- б) недоверие;
- в) критичность.

**4. Видение субъектом общения другого человека как продолжение самого себя, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это...**

- а) рефлексия;
- б) эмпатия;
- в) идентификация.

**5. Перцептивная сторона общения включает в себя...**

- а) проявления тревожности;
- б) процесс формирования образа другого человека;
- в) демонстрацию креативного поведения.

**6. Человеческая речь характеризуется...**

- а) определенной логикой построения фраз;
- б) наличием сигналов, запускающих те или иные поведенческие реакции;
- в) возможностью передавать информацию о событиях прошлого и будущего;
- г) все ответы верны.

**7. Постигание эмоционального состояния другого человека, сопереживание при общении это - ...**

- а) экспрессивность;
- б) эмпатия;
- в) подражание.

**8. На формирование аттракции наибольшее влияние оказывают:**

- а) совместная деятельность;
- б) сходство характеров общающихся;
- в) сходство ситуации в которой оказались партнеры;
- г) все ответы верны.

**9. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними это – ...**

- а) стереотипизация;
- б) абстракция;
- в) проецирование.

**10. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем, на восприятие его поступков и личностных качеств это эффект – ...**

- а) первого впечатления;
- б) ореола;

в) бумеранга.

**11. Манипулирующее воздействие проявляется в ...**

- а) в покровительственном отношении к человеку;
- б) демонстрации своей позиции;
- в) использовании человека в корыстных целях.

**12. Основные качества манипулятора:**

- а) лживость;
- б) недоверие к себе и другим;
- в) примитивность чувств;
- г) все ответы верны.

**13. Внушение – это...**

- а) некритическое восприятие информации и ее принятие;
- в) столкновение противоположных взглядов, интересов;
- в) механизм социализации.

**14. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т.д.):**

- а) психологический контакт;
- б) социальная роль;
- в) рефлексия.

**15. Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то мы имеем дело с ... общением:**

- а) манипулятивным;
- б) личным;
- в) ролевым.