

## ТЕМА 5. МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

### Вопросы для подготовки к семинарскому занятию

1. Теоретические подходы к проблеме межличностного взаимодействия.
2. Структура межличностного взаимодействия. Нормативная регуляция межличностного взаимодействия.
3. Межличностное взаимодействие как взаимопонимание.

### Тематика рефератов

1. Межличностная аттракция как механизм формирования привязанностей людей в различных условиях общественных отношений.
2. Общение как средство психологического воздействия на людей в современных условиях.
3. Отношения между мужчинами и женщинами – мифы и реальность.

### Задания и упражнения

#### Задание 1.

##### Вопросы для размышления:

1. Почему взаимодействие включается психологами в структуру общения?
2. В чем находит свое выражение горизонтальная составляющая межличностного взаимодействия?
3. Каким образом индивидуальные особенности человека связаны с агрессивным поведением человека?
4. Действительно ли наказание ослабляет агрессию?
5. Как добиться того, чтобы люди чаще помогали друг другу?
6. Из чего складывается оценка справедливости взаимодействия?

7. Многие студенты, впервые оказываясь в университете, испытывают чувство одиночества, однако большинство из них избавляется от этих ощущений к концу первого года обучения. Обсудите причины одиночества среди студентов-новичков. Предложите два способа, при помощи которых университеты смогли бы облегчить этот переходный период или помочь новым студентам преодолеть одиночество.

8. Какие приемы эффективной коммуникации вы знаете?

#### Задание 2. Определите феномен межличностного влияния – убеждение, психологическое заражение, внушение. Аргументируйте свой ответ.

1. Продавец покупателю: «Мы живем в современном мире, где острая нехватка времени. Поэтому доступ к нужной информации в любое время поможет вам быть успешнее других. Ноутбук – это лучший помощник. У нас они значительно дешевле, чем...»

2. Дети в детском саду. Ясельная группа. Утро. Все дети слушают сказку, которую им читает воспитатель. Мама привела ребенка, который еще не адаптировался к детскому саду. Ребенок плачет в приемной. Мама уходит. Ребенка заводят в группу, он начинает рыдать еще сильнее. Один из детей увидел это и тоже заплакал. Затем заплакали еще двое. Через 10 мин. плакала почти вся ясельная группа.

3. Подчиненный обращается к начальнику: «Сергей Васильевич, я заинтересован в том, чтобы наша компания была одной из самых лучших на рынке, и думаю, вы со мной согласитесь, что многое зависит от атмосферы внутри коллектива, от того, насколько согласованно мы все действуем и как относимся к своей работе. В последний месяц мы работаем без выходных, так как много заказов, и внутри коллектива чувствуется сильное напряжение, все работают без особого желания, участились конфликты и результативность от этого хуже. Мы просим Вас, как нашего руководителя, дать нам два выходных дня, чтобы мы восстановили свои силы и после отдыха работали в несколько раз лучше». Начальник: «Хорошо, эти выходные все будут отдыхать».

4. «Срочно иди к врачу. Это может быть симптомом очень страшной болезни. Ты не представляешь, что может случиться, если во время не выявить это заболевание...»

#### Задание 3. Дайте научно-психологическую интерпретацию следующих высказываний:

1. Доброе слово и пистолет гораздо лучше, чем доброе слово или пистолет в отдельности, а умение пользоваться этими инструментами – главное, что отличает нас от окружающего стада овец. Я отдам три десятка своих головорезов за одного человека, умеющего решать вопросы, разговаривая. *Аль Капоне*

2. Мало быть хорошим парнем, нужно, чтобы об этом знали другие. *Американская пословица.*

3. Те, кто никогда не меняют своих мнений, любят больше себя, чем правду. *Жозеф Жубер, французский писатель.*

4. Совещания незаменимы, если вы решили ничего не делать. *Джон Кеннет, американский экономист.*

5. Великие умы обсуждают идеи; средние умы обсуждают события; мелкие умы обсуждают людей. *Элеонора Рузвельт, общественный деятель, супруга президента США Франклина Рузвельта.*

## Практическая часть

### Тест «Транзактный анализ общения»

Транзакция – единица акта общения, в течение которой собеседники находятся в одном из трех состояний «Я». В процессе взаимодействия могут в большей или меньшей мере проявляться следующие состояния человека: состояние «Родителя», «Взрослого», «Ребенка». Эти три состояния сопровождают человека всю жизнь. Зрелый человек умело использует разные формы поведения, гибко проявляя себя в том или ином состоянии в зависимости от его целей и жизненных обстоятельств.

Попробуйте оценить, как сочетаются эти три «Я» в вашем поведении. Для этого оцените приведенные высказывания в баллах от 0 до 10.

1. Мне порой не хватает выдержки.
2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
3. Родители, как более взрослые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.
4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
5. Меня провести нелегко.
6. Мне бы понравилось быть воспитателем.
7. Бывает, мне хочется подурочиться, как маленькому.
8. Думаю, что правильно понимаю все происходящие события.
9. Каждый должен выполнять свой долг.
10. Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.
11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.
12. Младшее поколение должно учиться у старших, как ему следует жить.
13. Я, как и многие люди, бываю обидчив.
14. Мне удается видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
15. Дети, безусловно, должны следовать указаниям родителей.
16. Я – увлекающийся человек.
17. Мой основной критерий оценки человека – объективность.
18. Мои взгляды непоколебимы.
19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.
20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.
21. Люди должны соблюдать все правила независимо от обстоятельств.

#### Обработка результатов.

##### Обработка результатов:

Шкала Д – сумма баллов 1,4,7,10,13,16,19 утверждений.

Шкала В – сумма баллов 2, 5, 8,11,14,17,20 утверждений.

Шкала Р – сумма баллов 3, 6, 9,12,15,18,21 утверждений.

##### Интерпретация результатов

По набранным баллам составляется формула распределения шкал ДВР от максимального балла к минимальному. Полученную формулу соотносим со следующим ключом:

- **Формула РВД** означает, что категоричность и самоуверенность в Вас доминируют.
- **Формула ВДР** означает, что Вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны, непосредственны и не склонны к назиданиям и поучениям.
- **Формула ВРД** означает, что Вы рациональны и неэмоциональны, с чрезмерно развитым чувством ответственности.
- **Формула ДВР** означает, что Вы непосредственны и часто не контролируете свои эмоции.
- **Формула ДРВ** означает, что в Вас присутствует некая двойственность: от позиции импульсивного реагирования в большинстве ситуаций, до повышенного самоконтроля в других.
- **Идеальным** следует признать результат, когда по всем трем позициям у Вас получается равное количество баллов.

**Родитель.** Допустим, в нас есть несколько состояний души, первое из которых названо «родитель». Почему в нас существует «родитель»? Считается, что в основе этого состояния лежит опыт первых пяти лет нашей жизни, отпечатанный в глубине души без всяких корректив.

Это прежде всего предостережения и правила, реакции и оценки, которые окружали нас на первом этапе жизни. Без родительской заботы человеческий детеныш выжить не может. Поэтому все сказанное ими маленькому ребенку до определенной поры воспринимается как абсолютная истина. В нашем подсознании хранятся тысячи правил повседневного поведения и инструкции, что делать, а чего не делать. «Как поступают взрослые - так и надо жить», - усваивает маленький человек.

Интересно, что весь этот багаж активизируется, когда у нас появляются собственные дети и мы с удивлением ловим себя на повторении фраз и поступков наших родителей. Они как бы действуют в нашей жизни, находясь внутри нас и говоря нашими устами!

Кстати, и одеваемся мы часто в рамках тех ограничений на цвет, фасон и другие особенности одежды, которые были определены нам в раннем возрасте (не имеет значения, словами или своими привычками)!

Одежда, окружающая нас в детстве, сохраняется в подсознании ребенка и оттуда влияет на манеру одеваться уже во взрослом состоянии. Так, исследования показывают, что из тех, кто носил и видел вокруг себя в детстве безликую и некрасивую одежду в одном случае, часто вырастают люди, не придающие никакого значения своему костюму, в другом, наоборот, безвкусные модники! Что происходит, когда в нас говорит «родитель»? Наш тон и внешний вид становятся назидательными, самоуверенными и несколько агрессивно-давящими на других. Мы поучаем, направляем, опекаем, оцениваем или осуждаем кого-либо.

Какой внешний облик отвечает такому внутреннему состоянию нашего «я»? В этом случае выбор падает на консервативную манеру одеваться. Тут уж мы жестко соблюдаем правила и традиции в нашем туалете и не признаем других подходов. С этой позиции одеваются люди, демонстрирующие в одежде устаревшие каноны их молодости. К сожалению, именно состояние души заставляет людей старшего поколения утверждать, что только они понимают, как должны одеваться молодые!

**Взрослый.** Другое состояние «я» - «взрослый». Это та часть души, в которой доминирует объективный подход: решения принимаются на основе рационального анализа поступающей информации, преодолеваются чужие мнения и правила, которые не соответствуют образу, стилю, реалиям нашей жизни. «Взрослый» в нас способен, просчитывая риск, оценить все возможные варианты выхода из ситуации. Он управляет ситуацией, сдерживая непосредственные реакции в общении.

Внешний вид - рациональный, корректный, сдержанный. У «взрослого» складывается имидж делового человека, профессионала в своей области. В общении он выдает трезвые оценки, логически мыслит, владеет собой.

Человек, в котором преобладает состояние «взрослый», одевается в соответствии с поставленными целями. Он не пойдет на поводу своих желаний и не купит вещь, которая ему нравится, но которую, если честно, ему некуда одеть!

Он не будет менять имидж только ради игры, любые предпринятые перемены будут исключительно рационально оправданы!

**Дитя.** Третье состояние «я», по Эрику Берну, - это «дитя». Возникает оно в раннем детстве и как бы задерживается в глубинах психики навсегда. Когда человек кричит и плачет, когда он непосредствен и импульсивен, тут вне сомнений преобладает данный тип «я». Как правило, при стрессах и ударах судьбы, люди легко попадают в состояние «дитя». Хочется, чтобы тебя любили, жалели и решили все проблемы!

Эмоции, пережитые в раннем детстве, живут в нашем подсознании. Сходство с ситуациями, пережитыми в детстве, вызывают те же ощущения, которые мы испытывали, будучи детьми. Когда в нас говорят всевозможные комплексы и нам кажется, что мы не так хороши, как другие люди - тут же открывается позиция обиженного «дитя». Когда эмоции побеждают разум, когда мы не берем на себя никакой ответственности, когда радуемся мелким радостям как большим, искренне верим в азартные игры и кидаемся в различные сомнительные мероприятия - в нас опять господствует внутренняя позиция, наивного и радостно ожидающего чуда «дитя».

Внешний облик, манера поведения и стиль общения человека с доминирующим состоянием «дитя» - это позиция эмоционального, неуверенного, подчиняемого субъекта. Он может позволить себе капризничать, упрямиться, протестовать.

Именно это состояние «я» приводит человека к имиджу «вечного ребенка» или «подростка». Разнообразная манера одеваться, своеобразная игра в имидж! Тяга к чистым, ярким цветам, броским оттенкам тканей, увлечение косметикой и ювелирными украшениями, которые нас радуют, неоправданная экстравагантность, стремление одеваться не по возрасту (тяготение к молодежному стилю), игнорирование норм и требований этикета - вот следствие живущего в нас «дитя».

#### **Задание к тесту.**

Проанализируйте привычные транзакции членов вашей семьи, друзей, коллег. С кем вам легче и приятнее общаться: с «Родителями», «Детьми» или «Взрослыми»? Как вы думаете, почему? Есть ли у вас «любимая» позиция? Меняете ли вы свою транзакцию в зависимости от ситуации? Надо ли согласовывать свою позицию с позицией партнеров?

### **Тест «Методика оценки коммуникативных и организаторских склонностей» (КОС-1)** (Авторы: В. В. Синявский, Б. А. Федоришин)

Методика разработана для диагностики потенциальных возможностей людей в развитии их коммуникативных и организаторских способностей. Она базируется на принципе отражения и оценки испытуемым некоторых особенностей своего поведения в различных ситуациях (которые знакомы испытуемому по его личному опыту). Ответы испытуемого строятся на основе самоанализа опыта своего поведения в той или иной ситуации.

**Организаторские** способности – в их структуре не трудно выделить умение влиять на людей для успешного разрешения ими определенных задач и достижения конкретных целей, умение оперативно разобраться в «ситуативном» взаимодействии людей и направить его в нужное русло, стремление к проявлению инициативы, к выполнению общественной работы.

**Коммуникативные** способности личности характеризуются умением легко и быстро устанавливать деловые и дружеские контакты с людьми, стремлением к расширению сферы общения, к участию в общественных или групповых мероприятиях, удовлетворяющих потребность людей в широком, интенсивном общении.

**Инструкция.** Вам нужно ответить на все эти вопросы. Имейте в виду, что вопросы носят общий характер и не могут содержать всех необходимых подробностей. Поэтому представьте себе типичные ситуации и не задумывайтесь над деталями. Не следует тратить много времени на обдумывание, отвечайте быстро. Свободно выражайте свое мнение по каждому вопросу и отвечайте на них так: если ваш ответ на вопрос положителен, то на листе ответов рядом с номером вопроса поставьте знак «+», если же отрицателен – знак «-».

1. Много ли у вас друзей, с которыми вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими вашего мнения?
3. Долго ли вас беспокоит чувство обиды, причиненное вам кем-то из ваших товарищей?
4. Всегда ли вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравится ли вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что вам приятнее и проще проводить время с книгами или за какими-либо другими занятиями, чем с людьми?
8. Если возникли какие-либо помехи в осуществлении ваших намерений, то легко ли вы отступаете от них?
9. Легко ли вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше вас по возрасту?
10. Любите ли вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли вы включаетесь в новую для вас компанию?
12. Часто ли вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли Вы добиваться, чтобы ваши товарищи действовали в соответствии с вашим мнением?
15. Трудно ли вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обязанностей, обязательств?
17. Стремитесь ли вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли вас окружающие люди и хочется ли Вам побыть одному?
20. Правда ли, что вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для вас обстановке?
21. Нравится ли вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у вас раздражение, если вам не удастся закончить начатое дело?
23. Испытываете ли вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы ваших товарищей?
27. Правда ли, что вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых вам людей?
28. Верно ли, что вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли вы, что вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую вам компанию?
30. Принимаете ли вы участие в общественной работе в школе?
31. Стремитесь ли вы ограничить круг своих знакомых не большим количеством людей?
32. Верно ли, что вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято вашими товарищами?
33. Чувствуете ли вы себя непринужденно, попав в незнакомую Вам компанию?
34. Охотно ли вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у вас много друзей?
38. Часто ли вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?
39. Часто ли вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?

40. Правда ли, что вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

### Обработка результатов

Коммуникативные способности – ответы «да» на следующие вопросы: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37; и «нет» на вопросы: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39.

Организаторские способности – ответы «да» на следующие вопросы: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38; и «нет» на вопросы: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Подсчитывается количество совпадающих с ключом ответов по каждому разделу методики, затем вычисляются оценочные коэффициенты отдельно для коммуникативных и организаторских способностей по формуле:

$K = 0,05 \times C$ , где  $K$  – величина оценочного коэффициента,  $C$  – количество совпадающих с ключом ответов.

Оценочные коэффициенты может варьировать от 0 до 1. Показатели, близкие к 1 говорят о высоком уровне коммуникативных и организаторских способностях, близкие к 0 – о низком уровне. Первичные показатели коммуникативных и организаторских способностей могут быть представлены в виде оценок, свидетельствующих о разных уровнях изучаемых способностей.

### Коммуникативные умения

Показатель	Оценка	Уровень
0,10-0,45	1	I – низкий
0,46-0,55	2	II – ниже среднего
0,56-0,65	3	III – средний
0,66-0,75	4	IV – высокий
0,76-1	5	V – очень высокий

### Организаторские умения

Показатель	Оценка	Уровень
0,20-0,55	1	I – низкий
0,56-0,65	2	II – ниже среднего
0,66-0,70	3	III – средний
0,71-0,80	4	IV – высокий
0,81-1	5	V – очень высокий

### Анализ полученных результатов

Уровень развития коммуникативных и организаторских склонностей характеризуется с помощью оценок по шкале следующим образом. Испытуемые, получившие оценку 1, – это люди с низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей.

Испытуемые, получившие оценку 2, имеют коммуникативные и организаторские склонности ниже среднего уровня. Они не стремятся к общению, чувствуют себя скованно в новой компании, коллективе, предпочитают проводить время наедине с собой, ограничивают свои знакомства, испытывают трудности в установлении контактов с людьми и в выступлении перед аудиторией, плохо ориентируются в незнакомой ситуации, не отстаивают свое мнение, тяжело переживают обиды. Во многих делах они предпочитают избегать проявления самостоятельных решений и инициативы.

Для испытуемых, получивших оценку 3, характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они стремятся к контактам с людьми, не ограничивают круг своих знакомств, отстаивают свое мнение, планируют свою работу, однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Эта группа испытуемых нуждается в дальнейшей серьезной и планомерной воспитательной работе по формированию и развитию коммуникативных и организаторских склонностей.

Испытуемые, получившие оценку 4, относятся к группе с высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, занимаются общественной деятельностью, помогают близким, друзьям, проявляют инициативу в общении, с удовольствием принимают участие в организации общественных мероприятий, способны принимать самостоятельное решение в трудной ситуации. Все это они делают не по принуждению, а согласно внутренним устремлениям.

Испытуемые, получившие высшую оценку 5, обладают очень высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они испытывают, потребность в коммуникативной и организаторской деятельности и активно стремятся к ней, быстро ориентируются в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, это инициативные люди, которые предпочитают в важном

деле или в создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения, отстаивают свое мнение и добиваются, чтобы оно было принято другими. Они могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать разные игры, мероприятия, настойчивы в деятельности, которая их привлекает, и сами ищут такие дела, которые бы удовлетворяли их потребность в коммуникации и организаторской деятельности.

Методика констатирует лишь наличный уровень развития коммуникативных и организаторских склонностей в данный период развития личности. При наличии мотивации, целеустремленности и надлежащих условий деятельности данные склонности могут развиваться.

### Тест «Каким я выгляжу в глазах других людей»

Порой нам бывает трудно посмотреть на себя со стороны. Отсутствие правильной личностной оценки часто становится главной причиной наших проблем на работе и в личной жизни. Мы можем казаться себе умными, сильными, способными принимать ответственные решения, а в глазах окружающих представлять совершенно в ином свете. Далеко не все способны распознать истинное отношение коллег и близких. Итак, какими нас видят другие?

Вопросы теста:

1. Какую позу вам чаще всего свойственно принимать во время разговора?

- стоите или сидите, руки скрещены на груди (1 балл);
- максимально расслаблены, почти не двигаетесь (2 балла);
- жестикулируете, шелкаете ручкой, касаетесь своих волос, лица, уха (3 балла).

2. Вы сможете отдохнуть:

- сев в позу лотоса (2 балла);
- вытянув ноги перед собой (3 балла);
- положив ногу на ногу (1 балл).

3. Ваш смех:

- очень громкий, эмоциональный (2 балла);
- искренний, заразительный (3 балла);
- вы не любите смеяться, но зато часто демонстрируете свою обаятельную улыбку (1 балл).

4. Как вы передвигаетесь?

- быстрыми шагами, смотрите себе под ноги (1 балл);
- медленно, прогулочным шагом, с гордо поднятой головой (3 балла);
- в не очень быстром темпе, смотря по сторонам (2 балла).

5. Придя в гости, вы:

- делаете свое появление максимально заметным – громко здороваетесь, шутите, смеетесь (3 балла);
- ждете приглашения присоединиться к компании, стоя в прихожей (1 балл);
- начинаете общаться сначала с тем, кто вас пригласил, а потом уже и с другими гостями (2 балла).

6. Вам чаще всего снится, что вы:

- являетесь сторонним наблюдателем какой-то ситуации (1 балл);
- выступаете в качестве непосредственного участника событий (3 балла);
- вам редко снятся сны, и вы их обычно не запоминаете (2 балла).

7. Самая удобная для вас поза во время сна:

- на боку, ноги согнуты и подтянуты к груди (1 балл);
- на животе (2 балла);
- на спине, руки и ноги расслаблены и разведены в стороны (3 балла).

8. Если вы заняты важным делом и вас кто-то отвлекает, вы:

- сильно расстраиваетесь, долго не можете прийти в себя и продолжить начатое (1 балл);
- чувствуете облегчение, после перерыва возвращаетесь к работе с новыми силами (3 балла);
- остаетесь невозмутимым (2 балла).

Результаты теста: Подсчитайте полученные баллы.

**Менее 10 баллов:** в глазах окружающих вы – робкий, нерешительный человек, не способный к самостоятельной деятельности. Вы часто раздражаетесь, принимаете все происходящее близко к сердцу и нуждаетесь, по мнению большинства, в постоянной опеке и контроле.

*Совет.* Вам необходимо стать сильным человеком, не зависящим от мнения посторонних. Контролируйте свои эмоции. Не позволяйте окружающим принимать решения за вас. Старайтесь, как можно меньше посвящать окружающих в свои дела, не просите помощи, тогда люди поймут, что вы в состоянии обойтись без их поддержки.

**10–15 баллов:** вы не торопитесь с выводами, и некоторым из ваших друзей может показаться, что вы чересчур медлительны. Однако люди, которые знают вас лучше, поймут, что вы не просто тянете время, а просчитываете возможные варианты развития событий. Вас по праву можно назвать практичным человеком.

*Совет.* Научитесь различать значимость тех или иных событий, происходящих с вами. Во многих жизненных ситуациях необходимо быстро принимать решения, в то время как некоторые действительно

требуют серьезного подхода. Не стоит, к примеру, тщательно планировать поход в магазин, готовиться же к свадьбе следует основательно.

**16–20 баллов:** вы любите удивлять родных и близких интересными идеями. У вас отличное чувство юмора и всегда хорошее настроение. Вам доверяют. Для вас комфортно находиться в центре внимания, и вы неплохо справляетесь с этой ролью.

*Совет.* Ведите себя естественно, ведь вам легко удастся нравиться людям. Однако помните: если человек чем-то огорчен, он не сможет поддержать ваш положительный настрой. Не требуйте от людей того, чего они в силу обстоятельств не в состоянии вам дать.

**Более 20 баллов:** в любом коллективе вы занимаете лидирующее положение, зачастую за счет своего эпатижного поведения. Вам нравится шокировать окружающих. Любые трудности вам по плечу. Вас воспринимает как властного, упрямого человека, завидуют вашей деловой хватке и умению быстро принимать решения. Но стать вашим другом захотят немногие.

*Совет.* У вас много завистников. Если вы оступитесь, никто не протянет вам руку помощи. Не давите на окружающих, вы и без этого весьма яркая личность. Научитесь уступать, это будет проявление не слабости, но гибкости, которой вам так не хватает.

### Тестовые задания для контроля знаний

**1. Форма организации межличностного взаимодействия, при которой усилия участников объединены для достижения совместной цели при одновременном разделении между ними функций и ролей:**

- а) конкуренция;
- б) приспособление.
- в) кооперация;

**2. Какой тип взаимодействия предполагает затруднение и препятствие в достижении целей:**

- а) кооперация;
- б) согласие;
- в) конкуренция.

**3. Женская ролевая модель ориентирована на следующие ценности:**

- а) социальную компетентность (система знаний о социальной действительности и себе, система сложных социальных умений и навыков взаимодействия, сценариев поведения в типичных социальных ситуациях);
- б) способность устанавливать, поддерживать и сохранять отношения;
- г) все вышеперечисленное.

**4. Коммуникативная компетентность это - ...**

- а) способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми;
- б) достижение взаимопонимания партнеров;
- в) понимание ситуации и предмета общения;
- г) система внутренних ресурсов, необходимых для эффективной коммуникации.

**5. Формы межличностного взаимодействия:**

- а) Привязанность, дружба, любовь, игра, конфликт;
- б) Соревнование, уход, времяпрепровождение
- в) Все ответы верны

**6. Область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения, называется:**

- а) проксемика;
- б) лексика;
- в) кинесика.

**7. Коммуникативный процесс шире, чем информационный, поскольку в процессе общения:**

- а) люди передают друг другу информацию;
- б) информация передается частично;
- в) люди могут влиять друг на друга и изменять содержание общения.

**8. Человек жесткий, напористый, легко перебивает других, насмешлив, резок и груб в общении:**

- а) доминантный собеседник;
- б) недоминантный собеседник;
- в) мобильный собеседник.

**9. Позиции, которые создают реальный процесс взаимодействия (по Э. Берну)**

- а) Родитель;
- б) Взрослый;
- в) Ребенок;
- г) все ответы верны.

**10. Различной продолжительности связи между людьми, которые выполняют определенные функции по отношению друг к другу: покупатель – продавец, врач – больной и т.д. – это**

- а) анонимное общение;

б) формальное общение;

в) деловое общение;

**11. Общение, которое направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (обман, псевдодоброта и т.п.) – это**

а) формальное общение;

б) неформальное общение;

в) манипулятивное общение.

**12. Человек, который опирается на слуховой материал:**

а) аудиал;

б) визуал;

в) кинестетик.

**13. Стремление понять ситуацию и собеседников, желание лучше взаимодействовать и избегать конфликтов – это:**

а) ориентация на контроль;

б) ориентация на подчинение;

в) ориентация на понимание.

**14. Интерактивная функция коммуникации представляет собой:**

а) восприятие друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимоотношений;

б) передачу истинных или ложных сведений;

в) организацию взаимодействия между людьми;

г) изменение характера эмоциональных переживаний.

**15. В общении наиболее эффективными являются стратегии:**

а) кооперации;

б) конкуренции;

в) избегания.