**Задание для обучающихся с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения**

**Дата** 03.06.2020.

Группа Э-17

Учебная дисциплина **МДК 03.01.02. Культура общения**

Тема занятия. Оптимизация процесса общения (№20)

Форма урока **Лекция**

Содержание занятия. Изучение техники для выявления скрытых мотивов и интересов собеседника.

**Новый материал.**

**Задания**  ПРОЧИТАЙТЕ

**Общение** - это психологическая категория. **Общение** - это и условие человеческой жизни, и одна из основных потребностей человека. **Общение** - это вид психической деятельности человека и система отношений человека к окружающему миру

**Деловое общение** это процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом, предполагающим достижение определенного результата, решение конкретной проблемы или реализацию определенной цели. Деловое общение можно охарактеризовать с помощью 4-х компонентов.

**Д - дело**, во имя которого мы общаемся, причина общения.

**Э - эмоциональное состояние** партнеров по общению.

**Л — личностные особенности собеседников**, их интересы, состояния, отношения.

**С - смысл беседы**, ее конечная цель.

Практика деловых отношений показывает, что в решении проблем, связанных с межличностным контактом, многое зависит от того, как собеседники умеют налаживать контакт друг с другом. Общение всегда подразумевает принятие или внутреннее согласие.

1. Прочитайте текст **по ссылке**

<https://www.b-seminar.ru/article/show/314.htm>

**Манипуляции в деловом общении и способы их нейтрализации**

Что такое манипуляция, комплимент?

Запишите из основных приёмов манипуляции:

а). «Карфаген должен быть разрушен» - …

б). «демонстрация обиды» - …

в). «рабулистика» - …

Запишите три основных метода **нейтрализации** психологической манипуляции в деловом общении

2. Прочитайте текст **по ссылке** **ссылке**

<https://incrussia.ru/understand/10-minutes/>

**Как за 10 минут понять, что вами манипулируют**

1. Запишите 7 признаков, которые должны вас насторожить при общении.

2. В 6 признаке найдите и запишите действия манипуляторов

**3**. Прочитайте текст **по ссылке** <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D1%8F>

# Психологическая манипуляция

1. Что такое психологическая манипуляция?

2. Запишите 5 типов **установок** на взаимодействие.

3. Запишите **причины манипуляций** манипуляторов по Э. Шострому.

4. . Прочитайте текст **по ссылке**

[https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B5\_%D1%81%D0%BB%D1%83%D1%88%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%81%D0%BB%D1%83%D1%88%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%25B)

# Активное слушание

# Что такое активное слушание?

# Из приёмов активного слушания запишите понятия:

# уточнение, пересказ (парафраз), развитие мысли, сообщение о восприятии себя.

**Форма отчета**

Отчет по заданию **вышлите в едином *документе*** *в формате MS Word.*

Срок выполнения задания 04.06.2020

**Получатель отчета.** *Выполните задания и отправьте на*

электронную почту lik 1506 @ yandex.ru с указанием Ф.И. группы, 20.

в документе то же !!!