



Психологія спілкування

ЗАКОНСПЕКТУЙТЕ!
ДАЙТЕ ВІДПОВІДІ НА
ПИТАННЯ!



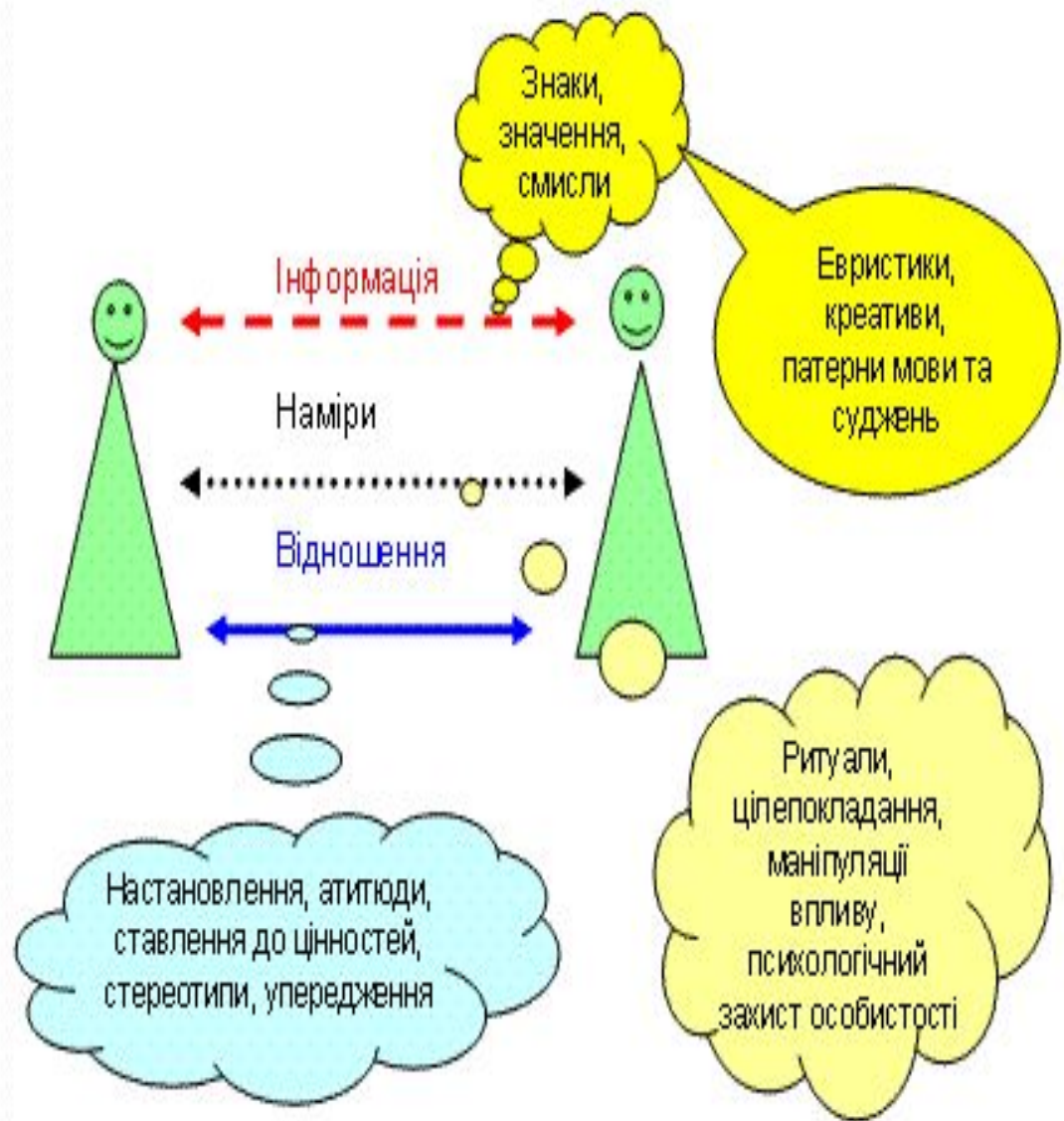
Сторони спілкування:



- **комунікативна** – обмін інформацією;
- **перцептивна** – процес сприйняття партнерами один одного під час спілкування та встановлення на цій основі порозуміння;
- **інтерактивна** - організація взаємодії між людьми.

Поясніть Вашу точку зору:
“Яка з сторін спілкування є найважливішою? Чому?” (2 бали)

Закономірності процесу спілкування:



Міжособистісне сприйняття залежить:



- 1) від характеристик як суб'єкта, так і об'єкта;
- 2) від стереотипів, соціальних очікувань;
- 3) специфічних ефектів – ореола, новизни, фактору переваги, привабливості та ставлення до нас.

Дайте визначення поняттю
каузальна атрибуція – от лат. causa
— причина, attribuo — наділяю). (1
бал)

Поясніть як розумієте пункти 2,3 .
Наведіть приклади. (1 бал*)





МОВА ТІЛА
3/6-1/2

ГОЛОС
2/6 - 1/3

ЗМІСТ
1/6

**РОЗПОДІЛ ІНФОРМАЦІЙНОГО
НАВАНТАЖЕННЯ У СПІЛКУВАННІ**

Невербальне спілкування



Категорії повідомлень:

- жести, жестикуляція;
- міміка, поза, дистанція;
- шкіряні реакції;
- просторово- часову організацію спілкування;
- контакт очима;
- допоміжні засоби спілкування: підкреслення або приховання особливостей фігури, статі, віку, використання засобів природної статури одяга, зачіска, окуляри, предмети в руках та інше

Поясніть Вашу точку зору:

”Яка категорія невербальних повідомлень найбільш інформативна:

- мова знаків;
- мова дій;
- мова предметів. (2 балів)



МЕХАНІЗМИ СПІЛКУВАННЯ



- **Наслідування** – відтворення індивідом певних зовнішніх рис і зразків поведінки, дій, вчинків, що характеризуються емоційною і раціональною спрямованістю
- **Навіювання** - психологічний вплив однієї людини на іншу. Виділяють: 1) первинну навіюваність – чим менша за віком людина, тим більше вона піддається навіюванню, 2) підвищенна навіюваність у стані стресу, емоційного збудження – 3) критичність-неприйняття відмінних від своїх оцінок, думок тощо.
- **Зараження** – несвідома, мимовільна схильність людини певним психічним станам. В результаті спостерігається ефект багаторазового взаємного посилення емоційного впливу партнерів по спілкуванню по моделі звичайної ланцюгової реакції.
- **Переконання** – спосіб свідомої і організованої, ідеологічної і соціальної психічної дії на психіку індивіда ззовні .
- Які з механізмів спілкування впливають на свідомість людини? Які діють на несвідомому рівні ? (1 бал)
- Які Вам знайомі механізми переконання, захисту від негативного емоційного зараження? (1 бал)



Прийоми підвищення ефективності спілкування:



- **прийом ім'я власне** (при зверненні до співбесідника називати його ім'я або ім'я-по батькові), в основі якого лежить задоволення неусвідомлюваної потреби в престижі (а силу нероздільності імені і особи людини);
- **прийом дзеркало відносин** (при спілкуванні із співбесідником зберігати на обличчі добрий, приємний вираз, легку усмішку), що ґрунтується на задоволенні потреби в безпеці через установку: Обличчя – дзеркало душі;
- **прийом золоті слова** (невелике перебільшення яких-небудь позитивних сторін людини, комплімент), заснований на задоволенні неусвідомлюваних потреб в безпеці, престижізації;
- **прийом особисте життя** (вести розмову в руслі інтересів співбесідника), в основі якого лежить задоволення неусвідомлюваної потреби в престижі;
- **прийом терплячий слухач** (вислуховування проблем співбесідника, не перериваючи його), заснований на тому ж механізмі, що і попередній прийом.
- **Які вам ще відомі прийоми ефективного спілкування? (2 бали)**

Творчий пошук (12 балів)



- Що впливає на ефект зараження? Яким чином?
- Що підвищує ступінь навіюваності людини?
- Яке значення має механізм наслідування для людини? Наведіть приклади.
- Що може стати бар'єром для вирішення завдань кожної сторони спілкування? Як можна позитивно вплинути на зміну ситуації спілкування?