

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА
ПЕДАГОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА СОЦІАЛЬНОЇ ПЕДАГОГІКИ ТА СОЦІАЛЬНОЇ
РОБОТИ**

ОКСАНА ВОРОЩУК

СОЦІАЛЬНО-ПЕДАГОГІЧНІ ОСНОВИ МІЖСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ

Методичні рекомендації

для студентів спеціальності

231 «Соціальна робота» -

Освітня програма «Соціальна педагогіка

Івано-Франківськ – 2021

**МІНСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА
ПЕДАГОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА СОЦІАЛЬНОЇ ПЕДАГОГІКИ**

ОКСАНА ВОРОЩУК

**СОЦІАЛЬНО-ПЕДАГОГІЧНІ ОСНОВИ
МІЖСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ**

Методичні рекомендації

**для студентів спеціальності 6.01.01.05 -
соціальна педагогіка**

Івано-Франківськ – 2021

УДК 37.013.42:316.454.52

ББК 74.66

С-69

Соціально-педагогічні основи міжособистісного спілкування. Методичні рекомендації. Видання друге / Уклад. Оксана Ворощук. – Івано-Франківськ, 2021. - 59 с.

Рецензенти:

Зозуляк - Случик Р. В.— доктор педагогічних наук, професор кафедри соціальної педагогіки та соціальної роботи Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

Лемко Г. І.— кандидат педагогічних наук, доцент кафедри соціальної педагогіки та соціальної роботи Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

Друкується відповідно до рішення науково-методичної ради педагогічного факультету Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника від 31 травня 2021 р. Протокол №7

О. Д. Ворощук, 2021

ВСТУП

Демократичні перетворення в нашій державі обумовлюють нові підходи до особистості студента, його навчання, професійної підготовки. Виконання завдань гуманізації та реалізації особистісно орієнтованого підходу до навчання студентства пов'язане як з підвищенням вимог до професійного навчання, так і з його переорієнтацією в бік підсилення ролі студентів, побудови суб'єкт-суб'єктних стосунків в системі “викладач-студент”, вироблення у майбутніх спеціалістів необхідних для цього вмій та навичок спілкування. Спілкування є необхідною умовою формування та зростання фахівця. У навчально-виховному процесі основною фігурою, на яку покладається відповідальне завдання формування у студентів комунікативних вмій, є викладач.

Забезпечення організації навчання студентів продуктивному спілкуванню потребує ґрунтовної теоретичної та практичної підготовки викладацького складу з педагогіки та психології а також з психолого-педагогічних засад спілкування. Навчальна дисципліна “Соціально-педагогічні засади міжособистісного спілкування” спрямована на розв'язання цієї проблеми у підготовці соціальних педагогів.

Мета навчальної дисципліни – подати базову інформацію про сутність поняття “міжособистісне спілкування”, його види, структуру і функції, а також на конкретних прикладах і в ході навчання дізнатись про порушення та бар'єри у міжособистісному спілкуванні, а також відпрацювати шляхи їх подолання та розв'язання конфліктів. Набуті знання і навички знадобляться студентам у їх майбутній соціально-педагогічній діяльності.

Компетентності:

Інтегральна компетентність - здатність розв'язувати складні фахові завдання та практичні проблеми у галузі соціальної роботи та соціальної педагогіки під час професійної діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування певних теорій та методів відповідної науки щодо проведення досліджень, здійснення інновацій і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

СК-11. Здатність до надання допомоги та підтримки дітям та молоді а також їх сім'ям із врахуванням індивідуальних потреб, вікових відмінностей, тендерних, етнічних та інших особливостей.

СК-12. Здатність ініціювати соціальні зміни, які сприяють адаптації та соціалізації дітей та молоді у сучасному суспільстві.

СК-15. Здатність взаємодіяти з дітьми та молоддю, представниками різних професійних груп та громад.

СК-17. Здатність виявляти і залучати ресурси інших фахівців, соціальних інститутів, державних та приватних установ та організацій для виконання завдань професійної діяльності.

СК-19. Здатність оцінювати результати та якість професійної діяльності.

СК-20. Здатність до сприяння соціального захисту дітей, надання підтримки їх сім'ям, які перебувають у складних життєвих обставинах.

Програмні результати навчання:

РН 17. Встановлювати та підтримувати взаємини з дітьми та молоддю, іншими фахівцями на підґрунті взаємної довіри та відповідно до етичних принципів і стандартів фахової діяльності.

РН 18. Налагоджувати співпрацю з представниками різних професійних груп та громад; використовувати стратегії індивідуального та колективного представництва інтересів дітей та молоді.

РН 20. Виявляти етичні дилеми та суперечності у професійній діяльності та застосовувати засоби супервізії для їх розв'язання.

РН 21. Демонструвати толерантну поведінку, виявляти повагу до культурних, релігійних, етнічних відмінностей, розрізняти вплив стереотипів та упереджень.

Основними формами навчання є лекції, семінарські і практичні заняття, самостійна робота студентів.

Зміст навчальної програми з дисципліни базується на концепції спілкування О.О.Бодальова, А.Ф.Бондаренко, А.А.Брудного, Л.С.Виготського, А.В.Петровського, теорії формування особистості та її розвитку в процесі діяльності й спілкування (Б.Г.Ананьєв, Г.О.Балл, Л.С.Виготський, О.М.Леонт'єв, С.Л.Рубінштейн та ін.), положеннях стосовно закономірностей та механізмів спілкування (К.А.Альбуханова-Славська, Г.М.Андрєєва, Я.Л.Коломинський, В.А.Семиченко), професійної підготовки студентів (О.А.Абдулліна, В.О.Кан-Калик, Г.М.Сагач), основних закономірностей, принципів, методів, форм навчання та виховання, що вирішує завдання теоретичної і практичної підготовки слухачів до майбутньої педагогічної діяльності.

В результаті вивчення дисципліни слухач повинен **знати** :

- сутність міжособистісного спілкування, його види та функції, рушійні сили, структурні компоненти та особливості;
- характеристику засобів спілкування;
- особливості соціальної перцепції;
- стилі спілкування, основні стратегії та тактики впливу на людину;
- види порушень спілкування та комунікативні бар'єри.

В результаті вивчення дисципліни слухач повинен **уміти** :

- здійснювати аналіз комунікативної діяльності;
- інтерпретувати невербальні засоби спілкування;
- здійснювати рефлексивне слухання, надавати зворотний зв'язок;
- визначати та долати труднощі спілкування.

Тематика і плани занять враховують сучасні вимоги вищої школи.

Програма курсу розрахована на два модулі. Загальний обсяг навчального часу 90 години (12 годин – лекції, 18 годин – семінарські заняття, 60 годин – самостійна робота).

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

| Назви змістових модулів і тем | Кількість годин | | | |
|---|-----------------|--------------|----|------|
| | усього | у тому числі | | |
| | | л | см | с.р. |
| Модуль 1 | | | | |
| Змістовий модуль 1. Міжособистісне спілкування як предмет наукового знання. Міжособистісна комунікація | | | | |
| ТЕМА 1. Загальна характеристика міжособистісного спілкування | 16 | 2 | 4 | 10 |
| ТЕМА 2. Мовлення в міжособистісному спілкуванні | 16 | 2 | 4 | 10 |
| Змістовий модуль 2. Сприймання та розуміння в структурі міжособистісного спілкування. Міжособистісна взаємодія | | | | |
| ТЕМА 3. Міжособистісне сприймання і розуміння | 12 | 2 | 2 | 8 |
| ТЕМА 4. Структура міжособистісної взаємодії. Стратегії і тактики впливу | 16 | 2 | 4 | 10 |
| ТЕМА 5. Почуття та емоції в спілкуванні | 12 | 2 | 2 | 8 |
| ТЕМА 6. Проблемне та успішне спілкування | 18 | 2 | 2 | 14 |
| Усього годин | 90 | 12 | 18 | 60 |

Змістовий модуль 1. МІЖОСОБИСТІСНЕ СПІЛКУВАННЯ ЯК ПРЕДМЕТ НАУКОВОГО ЗНАННЯ. МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ

ТЕМА 1. Загальна характеристика міжособистісного спілкування

1. Загальна характеристика міжособистісного спілкування
2. Теоретичні аспекти спілкування.
3. Розвиток спілкування в онтогенезі.
4. Види, рівні, функції міжособистісного спілкування
5. Засоби спілкування
6. Основні форми спілкування
7. Типи комунікабельності людей

ТЕМА 2. Мовлення в міжособистісному спілкуванні

1. Структура мовленнєвої комунікації

2. Організація і розвиток мовленнєвої комунікації
3. Мовлення і взаєморозуміння
4. Особливості мовлення в соціально-орієнтованому спілкуванні
5. Мовлення як засіб ствердження соціального статусу
6. Особливості вербальної комунікації в міжособистісному спілкуванні
7. Ефективне слухання.

Змістовий модуль 2. СПРИЙМАННЯ ТА РОЗУМІННЯ В СТРУКТУРІ МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ. МІЖОСОБИСТІСНА ВЗАЄМОДІЯ

ТЕМА 3. Міжособистісне сприймання і розуміння

1. Соціальна перцепція
2. Перше враження і точність інтерпретації
3. Спрямоване формування першого враження
4. Психологічні основи і закономірності розуміння
5. Каузальна атрибуція

ТЕМА 4. Структура міжособистісної взаємодії. Стратегії і тактики впливу

1. Контексти міжособистісної взаємодії
2. Простір міжособистісної взаємодії
3. Поняття особистого впливу .
4. Особистий вплив, влада і лідерство ..
5. Типи особистого впливу
- 6.. Основні стратегії впливу на людину
7. Маніпуляція в спілкуванні
8. Тактики впливу
9. Самопрезентація як засіб впливу

ТЕМА 5. Почуття та емоції в спілкуванні

1. Основні характеристики почуттів та емоцій в спілкуванні
2. Види соціальних емоцій
3. Способи управління емоціями і почуттями
4. Етапи розвитку відносин
5. Фактори стабільності відносин

ТЕМА 6. Проблемне та успішне спілкування

1. Порушення, бар'єри, труднощі спілкування
2. Дефіцитне спілкування
3. Дефектне спілкування
4. Деструктивне спілкування
5. Поняття, критерії і рівні успішності спілкування
6. Стиль спілкування як фактор успішності
7. Оптимальний стиль спілкування

ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|-------|--|-----------------|
| | | ст |
| 1 | Проблема спілкування в психолого-педагогічній науці | 2 |
| 2 | Міжособистісна комунікація | 2 |
| 3 | Технологічні аспекти невербальної комунікації. | 2 |
| 4 | Ефективне слухання | 2 |
| 5 | Міжособистісне сприймання і розуміння | 2 |
| 6 | Спілкування як взаємодія | 2 |
| 7 | Структура міжособистісної взаємодії. Стратегії і тактики впливу. Поняття особистого впливу | 2 |
| 8 | Почуття та емоції в спілкуванні. Розвиток взаємовідносин. | 2 |
| 9 | Культура спілкування в “нестандартних ситуаціях” | 2 |
| | Разом | 18 |

СЕМІНАРСЬКІ ЗАНЯТТЯ

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ № 1. ПРОБЛЕМА СПІЛКУВАННЯ В ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІЙ НАУЦІ

I. Питання для поглибленого опрацювання та обговорення:

- Роль спілкування у розвитку загальнолюдської культури і цивілізації.
- Спілкування як потреба.
- Класифікація функцій спілкування.
- Види спілкування.
- Основні форми спілкування.
- Головні стилі спілкування.

II. Індивідуальні домашні завдання:

- Підготувати реферати:
 1. Спілкування і розвиток особистості.
 2. Спілкування як об’єкт міждисциплінарних досліджень.
 3. Спілкування і міжособистісні відносини
 4. Історичні етапи розвитку спілкування.
- Виписати функції та види спілкування за різними класифікаціями.
- Описати прояви різних видів спілкування за матеріалами власних спостережень.

Питання для самоперевірки

1. Перерахуєте можливі цілі міжособистісної взаємодії.
2. Як пов’язані між собою цілі та рівні спілкування?
3. Назвіть основні функції міжособистісного спілкування.
4. Що мають на увазі, коли говорять про мотиви спілкування, які знаходяться в

межах самого спілкування, і про мотиви спілкування, що лежать за його межами?

5. В чому полягає відмінність між лінійною і інтерактивною моделями міжособистісної комунікації?

Навчальні завдання

Завдання 1. Наведені нижче питання дають можливість подумати про себе в ситуації спілкування. Відповівши на них, Ваше уявлення про себе як про комунікатора стане яснішим і конкретнішим.

- Яке місце в моєму житті займає спілкування з іншими людьми?

Скільки часу протягом дня я провожу в спілкуванні з людьми?

Хотілося б мені проводити з людьми більше часу чи я віддаю перевагу самоті?

У мене багато друзів чи дуже мало?

Чи багато часу провожу я з моїми друзями?

Чи можна сказати, що моє життя переповнене людьми?

Чи можна сказати, що в моєму житті дуже мало людей і я дуже часто переживаю почуття самотності?

Чому я надаю перевагу —невеликим компаніям, великим групам або я волів би більшу частину часу проводити лише з однією людиною?

Я планую зустрічі з іншими чи це відбувається випадково?

- Що для мене є важливим, коли я спілкуюся з людьми?

Що мені подобається в інших: розум; фізична привабливість; те, що вони цінують те ж, що і я; їх походження? Можливо, я обираю товариство цих людей тому, що вони мають вплив і владу?

Чи обираю я серед людей тих, хто робитиме те, що я хочу?

Чи обираю я серед людей тих, хто ухвалюватиме рішення за нас обох?

Ті люди, з якими я спілкуюся, швидше схожі на мене, відрізняються від мене або в чомусь вони подібні до мене, а в чомусь відмінні? У чому?

Чи відчуваю я, що потребую друзів більше, ніж вони мене або навпаки?

Чи даю я іншим знати, чого хочу від них? Я даю їм це знати прямо чи вони з'ясовують опосередковано?

- Як я будую свої відносини з колегами і друзями?

Чи подобається мені керувати людьми? Чи дозволяю я іншим керувати мною? Чи часто я поступаюся іншим?

Чи чекаю я, що зі мною поводитимуться як з рівним? Чи хочу я поводитися з іншими, особливо з друзями, як з рівними?

Про що я прохаю моїх друзів? Про що мої друзі прохають мене?

Чи маніпулюю я людьми? Чи легко мною маніпулювати?

Я відчуваю відповідальність за те, що відбувається в моїх відносинах з іншими людьми чи залишаю все як є?

Які мої відносини з начальством?

Чи не заважають мої особисті відносини з колегами виконувати роботу?

- Які мої основні цінності в міжособистісному спілкуванні?

Чи готовий я приймати людей такими, які вони є?

Чи важливо для мене бути самим собою в спілкуванні з іншими?

У чому я занадто обережний і уважний, спілкуючись з людьми? З чим пов'язані мої побоювання?

Чи можу я спілкуватись з людьми чиї погляди, думки, поведінка відрізняються від моїх?

Чи є у мене заобони відносно інших людей?

Чи обговорюю я свої погляди і уявлення з іншими?

Чи можу я надавати таке значення відносинам (наприклад, дружнім), що вони можуть вплинути на мою роботу або інші заняття?

Чи готовий я працювати, ризикувати, ставити себе на місце іншого для того, щоб збагатити своє спілкування з людьми?

Завдання 2. Розділіться на пари так, щоб вашим партнером був той, кого ви знаєте не дуже добре. Візьміть один у одного інтерв'ю (кожному відводиться 10 хвилин), під час якого намагайтесь виявити відмінні риси вашого співбесідника (це можуть бути особисті досягнення, вчинки, погляди або оцінки).

Після завершення інтерв'ю представте свого співрозмовника групі, надавши йому або їй коротку характеристику.

Завдання 3. Розділіться на декілька підгруп (по 5-6 осіб). Кожна підгрупа повинна виконати наступне:

- домовитися про визначення поняття «міжособистісна комунікація», яке було б прийняте всією підгрупою;
- знайти аналогію (музичну, літературну, архітектурну, ігрову і т. д.) яка дозволила б зобразити це визначення;
- представити своє визначення на суд решти підгруп;
- після того, як всі підгрупи виступлять, провести загальне обговорення і визначити у чому схожість і відмінність запропонованих визначень?

Література

1. Абрамович С. Д. Риторика / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів, 2001. 240 с.
2. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник / Ф.С. Бацевич. – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 342 с.
3. Борг Д. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування / пер. з англ. Н. Лазаревич. – Харків : Вид-во «Ранок» : Фабула, 2019. – 304 с.
4. Ворошук О., Лемко Г. Комунікативна культура фахівця: понятійно-категоріальна сутність/ Актуальні проблеми соціальної роботи: досвід і перспективи: Матеріали всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (м. Кам'янець-Подільський, 8 квітня 2021 року). Кам'янець-Подільський: Видавець Ковальчук О. В., 2021. С. 13-17.
5. Головаха Е. И., Панина Н. В. Психология человеческого взаимопонимания. — Киев, 1989.
6. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування: навч. пос. / за ред. Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

7. Джонсон Девид В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування / Девид В. Джонсон; пер. з англ. В. Хомика. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. – 287 с.
8. Зубенко Л.Г., Немцов В.Д. Культура ділового спілкування: Навч. посібник. – К., 2002. – 200 с.
9. Москаленко В.В. Соціальна психологія: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. 688 с.
10. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Посібник.- К.: Академвидав, 2003. – 448 с
11. Сайтерли І.А. Культура міжособистісних стосунків: навчальний посібник / І.А. Сайтерли. – К.: «Академвидав», 2007. – 239 с.
12. Семенюк О.А. Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. / О.А. Семенюк, В.Ю. Паращук. – К. : ВЦ «Академія», 2010. – 240 с. (Серія «Альма-матер»)
13. Філоненко М. Психологія спілкування: навчальний посібник / М. Філоненко – К. : Центр учбової літератури, 2008.- 224 с. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-163.html>
14. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: Навчальний посібник. – 2-ге вид., випр. та доп. – К.: ВД «Професіонал», 2007. – 464 с.
15. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації: навчальний посібник / О.В. Яшенкова. – К.: Видавничий центр «Академія», 2010. – 309 с.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ № 2. МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ

Питання для обговорення

1. Структура мовленнєвої комунікації
2. Організація і розвиток мовленнєвої комунікації
3. Мовлення і взаєморозуміння
4. Особливості мовлення в соціально-орієнтованому спілкуванні
5. Мовлення як засіб ствердження соціального статусу
6. Особливості вербальної комунікації в міжособистісному спілкуванні

Питання для самоперевірки

1. Чи можна говорити про мову як про форму поведінки?
2. Перерахуйте основні структурні компоненти мовної комунікації.
3. Які найближчі і віддалені цілі можуть ставити перед собою учасники мовного спілкування?
4. Назвіть відомі вам мовні ролі тих, що говорять. Дайте загальну характеристику стилів що говорять і слухають.
5. Вкажіть особливості мови, здатні викликати труднощі в сприйнятті мови.
6. Які відмітні особливості мовної діяльності в соціально орієнтованому спілкуванні?
7. Чому на початку будь-якого комунікативного акту від його учасників потрібне розуміння власної соціальної ролі і ролі партнера?

8.Приведіть основні правила мовної комунікації, що забезпечують можливість спільної діяльності.

9.Як за допомогою мовних засобів можна демонструвати соціальний статус і регулювати соціальні відносини між тими, що спілкуються?

10. Які мовні прийоми підсилюють або ослабляють впливовість повідомлення?

Навчальні завдання

Завдання 1. Прочитайте невеликий уривок з повісті А. де Сент-Екзюпері «Маленький принц». Виділіть основні чинники, які впливають на характер мовного спілкування героїв цього уривка, і дайте відповідь на наступні питання:

а) Яка роль контексту?

б)Як виявляється комунікативний намір в мовній поведінці Лиса?

в) Які цілі героїв і як вони відбиваються на їх поведінці?

«Лис замовк і довго дивився на Маленького принца. Потім сказав:

—Будь-ласка... приручи мене!

—Я б радий, —відповідав Маленький принц, —але у мене так мало часу. Мені треба ще знайти друзів і пізнати різні речі.

—Пізнати можна тільки ті речі, які приручиш, — сказав Лис. —У людей вже не вистачає часу про що-небудь дізнаватися. Вони купують речі готовими в магазинах. Але ж немає таких магазинів, де б торгували друзями, і тому люди більше не мають друзів. Якщо хочеш, щоб у тебе був друг, приручи мене!

—А що для цього треба робити? —запитав Маленький принц.

—Треба запастись терпінням, —відповів Лис. —Спершу сядь ось там, подалі, на траву — от так. Я буду на тебе скося поглядати, а ти мовчи. Слова тільки заважають розуміти один одного. Але з кожним днем сідай трішки ближче —на завтра принц знов прийшов на те ж місце.

—Краще приходь завжди в одну і ту ж годину, —попросив Лис. — Ось, наприклад, якщо ти приходитимеш в чотири години, я вже з трьох годин відчую себе щасливим, і чим ближче до призначеної години, тим щасливішим. У чотири години я вже почну хвилюватися і турбуватися. Я пізнаю ціну щастя! А якщо ти приходиш щоразу в різний час, то я не знаю, до якої години готувати своє серце...

Так Маленький принц приручив Лиса. І ось настала година прощання.

—Я плакатиму за тобою, —зітхнув Лис.

—Ти сам винен, — сказав Маленький принц. — адже я не хотів, щоб тобі було боляче, ти сам побажав, щоб я тебе приручив...

—Так, звичайно, —сказав Лис.

—Але ти плакатимеш!

—Так, звичайно.

—Значить, тобі від цього погано.

—Ні, —заперечив Лис, —мені добре...»

Завдання 3. У наведених нижче висловах відзначте ті, в яких спостереження і оцінки змішані, і ті, в яких на спостереження відокремлені від оцінок.

1) Ти перемкнула програму, не запитавши, чи дивлюся я телевізор.
2) Він сказав, що жінки призначені для того, щоб сидіти удома і рости дітей.

3) Ти егоїстка.

4) Не можна бути таким жінконенависником.

5) Ти підписав контракт, не запитавши думки інших.

6) Ти ніколи не думаєш про інших.

Завдання 4. Прочитайте уривок з роману І. Ільфа, і Е. Петрова «Золоте теля» В наведеному уривку:

а) виділіть основні етапи розвитку розмови між героями;

б) вкажіть, як змінюються мовні ролі героїв в ході розмови;

в) виділіть мовні прийоми, використовувані кожним з учасників зустрічі для демонстрації свого соціального статусу і ставлення до співрозмовника;

г) вкажіть, які особливості мовної поведінки Остапа дозволяють йому досягти своєї мети.

«Вам кого? — запитав його секретар, який сидів за столом поряд з дверима. —

Навіщо Вам до голови? У якій справі?

— З особистого, — сухо сказав він, не дивлячись на секретаря і засовуючи голову в двері. — До вас можна?

І, не чекаючи відповіді, наблизився до письмового столу:

— Здрастуйте, ви мене не впізнаєте?

Голова подивився на відвідувача доволі неухважно і заявив, що не знає.

— Невже впізнаєте? А між іншим, що я вражаюче схожий на свого батька.

— Я теж схожий на свого батька, — нетерпляче сказав голова. — Вам чого, товариш?

— Тут справа в тому, який батько, — сумно уточнив відвідувач. — Я син лейтенанта Шмідта.

— Дуже добре, що ви зайшли, — сказав нарешті голова. — Ви, ймовірно, з Москви?

— Так, проїздом, — відповів відвідувач...

Голова хотів було запитати про мету приїзду лейтенантського сина в Арбатов, але несподівано для самого себе жалісно посміхнувся і сказав:

— Церкви у нас чудові. Тут вже з Главнауки приїжджали, збираються реставрувати. Скажіть, а ви самі пам'ятаєте повстання на броненосці «Очаків»?

— Смутно, смутно, — відповів відвідувач. — У той героїчний час я був ще дуже малий. Я був дитиною.

— Пробачите, а як ваше ім'я?

— Микола... Микола Шмідт.

— А по-батькові?

— Да-а, — протягнув він, ухиляючись від прямої відповіді, — тепер багато хто не знає імен героїв. Час непу. Немає того ентузіазму. Я, власне, потрапив до вас в місто цілком випадково. Дорожня неприємність. Залишився без копійки.

Голова дуже зрадив зміні розмови. Йому здалося ганебним, що він забув ім'я очаківського героя.

— Як ви говорите? Без копійки? Це цікаво.

— Звичайно, я міг би звернутися до приватної особи — сказав відвідувач, — мені кожен дасть, але, ви розумієте, це не зовсім зручно з політичної точки зору. Син революціонера — і раптом просить грошей у непмана.

- І дуже добре зробили, що не звернулись до приватної особи, - сказав украй заплутаний голова».

Література

16. Абрамович С. Д. Риторика / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. — Львів, 2001. 240 с.

17. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник / Ф.С. Бацевич. — К.: Видавничий центр «Академія», 2004. — 342 с.

18. Борг Д. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування / пер. з англ. Н. Лазаревич. — Харків : Вид-во «Ранок» : Фабула, 2019. — 304 с.

19. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування: навч. пос. / за ред. Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 344 с.

20. Джонсон Девид В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування / Девид В. Джонсон; пер. з англ. В. Хомика. — К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. — 287 с.

21. Кручек В. А. Психолого-педагогічні основи міжособистісного спілкування: навчальний посібник. — К. : ДАКККіМ, 2010. — 273 с.

22. Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація : навч. посіб. / В. М. Манакін. — К. : ВЦ «Академія», 2012. — 288 с. — (Серія «Альма-матер»).

23. Семенюк О.А. Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. / О.А. Семенюк, В.Ю. Паращук. — К. : ВЦ «Академія», 2010. — 240 с. (Серія «Альма-матер»)

24. Філоненко М. Психологія спілкування: навчальний посібник / М. Філоненко — К. : Центр учбової літератури, 2008.- 224 с. — Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-163.html>

25. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації: навчальний посібник / О.В. Яшенкова. — К.: Видавничий центр «Академія», 2010. — 309 с.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ № 3. ТЕХНОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ НЕВЕРБАЛЬНОЇ КОМУНІКАЦІЇ.

I. Питання для поглибленого опрацювання та обговорення:

- Вербальне спілкування
- Голосові характеристики мови
- Класифікація знакових систем невербальної комунікації
- Види невербальних засобів спілкування
- Класифікація жестів
- Зони міжособистісного спілкування

II. Індивідуальні домашні завдання:

– Підготувати невеличкий виступ з характеристикою типу спілкування певного літературного персонажу.

– Виписати прислів'я і приказки, де згадується спілкування.

– Підготувати реферати:

1. Умови використання невербальних засобів спілкування.
2. Феномен толерантності у міжособистісному спілкуванні.
3. Культура світського спілкування.

Питання для самоперевірки

1. Що спільного між вербальною і невербальною мовами?
2. Чи можна спілкуватися тільки за допомогою невербальних повідомлень?
3. Які функції виконують невербальні повідомлення при взаємодії з вербальними?
4. Перерахуйте відомі вам способи кодування невербальної інформації.
5. Що таке кінесична структура невербальної поведінки?
6. Які функції в спілкуванні виконують погляди?
7. Що вивчає проксеміка?
8. Чи можна за голосом визначити характер людини?
9. Що можна сказати про людину за її ходом?

Навчальні завдання

Завдання 1. Виявіть два протилежні стани (наприклад, гнів і спокій, печаль і радість, втома і бадьорість):

- а) використовуючи тільки міміку;
- б) використовуючи тільки жести;
- в) використовуючи міміку і жести.

Завдання 2. Зробіть по можливості відеозапис інтерв'ю між учасниками вашої групи, при цьому намагайтеся виступити в ролі як інтерв'юера, так і опитаного. При аналізі відеозапису відзначайте міміку і жести, які найбільш ефективно підкреслюють сенс слів.

Завдання 3. Послухайте і подивіться виступи двох-трьох ведучих прямого ефіру на радіо і телебаченні. Оцініть їх мову з погляду використання інтонації (на радіо), жестикуляції, міміки і інших форм невербальної експресії (на телебаченні). Зверніть увагу на те, як впливають на сприйняття змісту повідомлення такі деталі, як колір і стиль одягу, прикраси, косметика, зачіска.

Література

1. Борг Д. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування / пер. з англ. Н. Лазаревич. – Харків : Вид-во «Ранок» : Фабула, 2019. – 304 с.
2. Джонсон Девид В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування / Девид В. Джонсон; пер. з англ. В. Хомика. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. – 287 с.
3. Зубенко Л.Г., Немцов В.Д. Культура ділового спілкування: Навч. посібник. – К., 2002. – 200 с.
4. Кручек В. А. Психолого-педагогічні основи міжособистісного спілкування: навчальний посібник. – К. : ДАКККіМ, 2010. – 273 с.

5. Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація : навч. посіб. / В. М. Манакін. — К. : ВЦ «Академія», 2012. — 288 с. — (Серія «Альма-матер»).
6. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Посібник. – К.: Академвидав, 2003. 448 с
7. Піз А. Мова рухів тіла / Аллан Піз, Барбара Піз. – КМ-БУКС, 2015. – 416 с.
8. Філоненко М. Психологія спілкування: навчальний посібник / М. Філоненко – К. : Центр учбової літератури, 2008.- 224 с. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-163.html>
9. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: Навчальний посібник. – 2-ге вид., випр. та доп. – К.: ВД «Професіонал», 2007. – 464 с.
10. Ярошевский М.Г. История психологии. – М., 1985.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ № 4. ЕФЕКТИВНЕ СЛУХАННЯ

I. Питання для поглибленого опрацювання та обговорення:

1. Фактори ефективного слухання
2. Цілі слухання
3. Стили слухання

Питання для самоперевірки

1. Чим відрізняється здатність слухати від здатності чути? Чому при передачі інформації від однієї людини до іншого відбувається її викривлення?
2. Які цілі слухання в різних ситуаціях може ставити слухач?
3. Що повинен уміти слухач, якщо його мета —аналіз і оцінка змісту інформації?
4. Що таке «зворотний зв'язок в міжособистісній комунікації»?
5. Дайте визначення стилю нерелексивного слухання.
6. У чому відмінність активного стилю слухання від емпатійного?
7. Які мовні звороти не використовуються при емпатійному слуханні? Чому?

Навчальні завдання

Завдання 1. Виберіть партнера. Кожен повинен намалювати на бумазі три фігури, що складаються з декількох прямих ліній, що перетинаються. Не показуйте малюнки один одному. Мета вправи —усно проінструктувати партнера так, щоб він зміг відтворити ваші малюнки. При передачі інструкції необхідно виконати три умови: 1) коли ви пояснюєте свій перший малюнок, ви повинні відвернутися від партнера і ніяк не коментувати його спроби. Йому, у свою чергу, також не дозволяється розмовляти і дивитися на вас на цій фазі експерименту. Це — ситуація, коли зворотний зв'язок відсутній; 2) коли ви описуєте другий малюнок, ви можете обернутися і спостерігати за роботою партнера. Ви можете коментувати те, що він малює, але йому так і не дозволяється ні говорити, ні дивитися на вас. Це —обмежений зворотний зв'язок; 3) нарешті, описуючи третій малюнок, ви можете взаємодіяти відкрито: дивитися і коментувати зусилля партнера, він може дивитися на вас, ставити

питання для контролю точності своєї роботи. Це — вільний зворотний зв'язок. Якщо час дозволяє, обміняйтеся ролями.

- За якої умови копіювання відбувається швидше? Чому?

- За якої умови копіювання виявляється точнішим? Чому?

- За якої умови ви відчували себе впевненіше в ролі відправника повідомлення?

Одержувача? Чому?

- За якої умови ви відчували себе менш упевнено як відправник?

Одержувач?

Чому?

Завдання 2. Виберіть собі партнера. Розкажіть про подію, що трапилась з вами і залишила сильне враження. Після того, як розповідь закінчена, ваш партнер повинен повідомити, як він зрозумів цю історію, починаючи переказ фразою «Як я почув...». Важливо, щоб на цьому етапі той, хто переказує, не вносив ніяких додавань, думок або інтерпретацій. Він повинен зрозуміти, а не аналізувати або оцінювати. В той же час він повинен переказувати своєю мовою, а не просто повторюючи розповідь слово в слово. На наступному етапі розповідач оцінює, наскільки точний переказ. Якщо виявилися певні спотворення, він повторює історію, і слухач повинен ще раз передати, як тепер він зрозумів повідомлення. Досягнувши максимально можливого розуміння історії, партнери міняються місцями. Після того, як обидва партнери виконали роботу, необхідно обговорити наступні питання:

1. Опинившись в ролі слухача, наскільки точно з першого разу ви змогли зрозуміти зміст розповіді?

2. Опинившись в ролі розповідача, що ви відчували, коли ваш партнер намагався зрозуміти вас?

3. Що для вас було найбільш і найменш складно, коли потрібно було зрозуміти розповідь свого партнера?

4. Порівняйте відчуття при виконанні завдання з вашим повсякденним досвідом спілкування.

Завдання 3. Які почуття можна передати в наведених нижче фразах?

а) «Яка чудова сукня! Де ти її дістала?»

б) «Я впевнена, що вона отримає оцінки краще, ніж я. Звичайно, вона — єдина дитина, у неї мама і бабуся постійно за нею доглядають. Їй тільки і залишається що займатися. А я працюю і все повинна вдома сама робити».

в) «Не можу зрозуміти, чому вони не пишуть. Раніше не бувало, щоб так довго не було відповіді. Тепер навіть не знаю, як зв'язатися з ними».

г) «Ну як мені розповісти йому, що я відчуваю насправді? Він, мабуть, розсердиться і ми почнемо лаятись. Він подумає, що я не люблю його, якщо скажу про свої переживання».

Література

1. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник / Ф.С. Бацевич. – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 342 с.

2. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування: навч. пос. / за ред. Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
3. Джонсон Девид В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування / Девид В. Джонсон; пер. з англ. В. Хомика. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. – 287 с.
4. Кручек В. А. Психолого-педагогічні основи міжособистісного спілкування: навчальний посібник. – К. : ДАКККіМ, 2010. – 273 с.
5. Сайтерли І.А. Культура міжособистісних стосунків: навчальний посібник / І.А. Сайтерли. – К.: «Академвидав», 2007. – 239 с.
6. Філоненко М. Психологія спілкування: навчальний посібник / М. Філоненко – К. : Центр учбової літератури, 2008.- 224 с. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-163.html>

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ №5. МІЖОСОБИСТІСНЕ СПРИЙМАННЯ І РОЗУМІННЯ

I. Питання для поглибленого опрацювання та обговорення:

1. Соціальна перцепція
2. Перше враження і точність інтерпретації
3. Спрямоване формування першого враження
4. Психологічні основи і закономірності розуміння
5. Каузальна атрибуція

Питання для самоперевірки

1. Перерахуйте загальні закономірності процесу сприйняття.
2. Які чинники впливають на сприйняття?
3. Що означає твердження «сприйняття — процес активний»?
4. Чим відрізняється сприйняття людьми предметів від сприйняття людиною людини?
5. Від чого залежить наше перше враження про людину?
6. Назвіть типові схеми запуску «ефекту ореолу».
7. Яка залежність між типом особистості і точністю сприйняття?
8. Краще розуміння інших людей, за Р.Оллпортом, забезпечують (виберіть потрібне): підвищена самооцінка; гарне знання себе; нонконформізм; уміння відволіктись від деталей; відчуженість; знання психології; інтуїція; емоційна стабільність; чуйність; терпимість; інтелект; порядність; спостережливість; життєвий досвід; емпатія.
9. У чому полягає фундаментальна помилка каузальної атрибуції?
10. Чи можна за будовою тіла визначити темперамент людини?
11. Що спільного і в чому відмінність стереотипу і установки?
12. У чому переваги і недоліки стереотипного оцінювання?
13. Чи може мати імідж захід (наприклад, конкурс)?
14. Що спільного і в чому відмінність іміджу і репутації людини, заходу, організації?

15. виправте помилки і неточності у визначенні:

Імідж — образ, уявлення, яке методом логічних міркувань наділяє об'єкт сумнівними цінностями, не обґрунтованими реальними якостями об'єкту, але привабливими для того, хто сприймає цей об'єкт.

16. У чому причина живучості, стабільності забобонів?

17. Яким чином можна протистояти зміцненню стереотипів і забобонів в суспільній і індивідуальній свідомості?

Навчальні завдання

Завдання 1. Розділіться на групи по три люди. Один розповідає про що-небудь протягом 2-3 хвилин. Другий і третій спостерігають за невербальними діями оповідача. Після закінчення розповіді один із слухачів перераховує все, що помітив. Інший додає те, що не було назване. Кожен повинен побувати в ролі розповідача. Вправа продовжується 15 хвилин.

Завдання 2. Запропонуйте членам групи написати невеликі за обсягом тексти: доповідь, статтю або звернення. Потім обміняйтеся написаним так, щоб кожен міг прочитати чий-небудь текст. Читаючи отриманий текст, спробуйте визначити:

- Яке питання хотів розглянути автор?
- Які основні аспекти питання?
- Яке враження на читача хотів справити автор своїм повідомленням?

Порівняйте своє сприйняття прочитаного з авторським задумом. Якщо інформація сприйнята не зовсім вірно, обговоріть причини її спотворення.

Завдання 3. Який образ виникає у вашій уяві, коли говорять про депутата, бізнесмена, викладача вищої школи, волоцюги, шахтаря, пенсіонера? Запишіть, на ваш погляд, найбільш характерні риси стереотипного образу представників перерахованих професій і груп.

Пригадайте серед своїх знайомих тих, хто відноситься до названих соціальних груп. Оцініть, наскільки образ, що існує у вашому сприйнятті даної людини співпадає із стереотипним уявленням про дану групу. Які схожі характеристики ви виявили в тому і іншому образах? Чим можна пояснити розбіжності?

Завдання 4. «ТЕСТ НА ОБ'ЄКТИВНІСТЬ»

1. Якими характеристиками відрізняються, по-вашому, ті, хто особливо ретельно дотримуються прийнятих правил поведінки і ніколи не відступають від хорошого тону:

- а) ввічливі і приємні в спілкуванні,
- б) суворо виховані
- в) нещирі і за всім цим старанно приховують свій дійсний характер.

2. Ви знаєте подружню пару, яка ніколи не свариться. Як ви думаєте, вони:

- а) щасливі
- б) байдужі один до одного
- в) приховують свої відносини від сторонніх людей, не довіряють один одному.

3. Уявіть, що ви вперше бачите людину і вона тут же починає розповідати вам анекдоти, говорити дотепно. Яка вона?

- a) жартівник, дотепник
- b) відчуває себе невпевнено у вашій компанії і таким чином намагається вийти з неприємного для себе положення
- c) просто хоче справити приємне враження.

4. Ви розмовляєте з кимось на тему, що цікавить вас обох. Ваш співрозмовник

супроводжує розмову жестикуляцією. Про що це свідчить?

- a) про його внутрішнє хвилювання
- b) про те, що він дуже втомився, перевтомлений
- c) про те, що він нещирий.

5. Ви вирішили пізнати ближче когось з ваших знайомих. Краще за все це

зробити:

- a) запросивши його в якусь компанію
- b) спостерігаючи за ним в певній справі
- c) подивившись, як він поводить себе в конфліктній, емоційно-напруженій ситуації.

6. Ви опинилися в ресторані з людиною, яка, на ваш погляд, дає офіціантові

дуже великі чайові. Як ви думаєте, чому вона так вчиняє:

- a) хоче справити враження на оточуючих
- b) хоче завоювати довіру офіціанта
- c) він — просто добра і щедра людина за вдачею.

7. Ви знаєте людей, які самі ніколи не починають розмову першими. Які вони насправді, на вашу думку:

- a) потайні і не розмовляють, щоб не видати себе
- b) дуже боязкі
- c) недовірливі і бояться, що скажуть щось не так і їх образять.

8. Деяких людей, не розмовляючи з ними, можна оцінити за виразом обличчя.

Що, по-вашому, означає низьке нахмурене чоло у людини:

- a) дурнуватість
- b) впертість
- c) не можу сказати нічого конкретного.

9. Що ви думаєте про людину, яка при розмові не дивиться прямо в очі:

- a) у неї — комплекс неповноцінності
- b) вона недостатньо щира в тому, що говорить
- c) вона просто дуже розсіяна.

10. Ви, напевно, знаєте людей, які, коли трапляється що-небудь неприємне,

відразу говорять про те, що вони все давно знали і передбачали, але нічого не

робили раніше, тому що не хотіли потрапляти в неприємну історію. Що це за

люди:

- a) люди з вольовим характером, витримані
- b) люди, у яких просто немає нічого за душею
- c) хвальки.

11. Уявіть собі людину з гарним матеріальним положенням, яка завжди купує дуже дешеві речі. Чому, на ваш погляд, вона так робить:

- a) вона скромна, невибаглива
- b) вона бережлива
- c) вона скнара.

12. Вам, напевно, коли-небудь доводилося оцінювати людей на вигляд.

Повні

люди, на вашу думку:

- a) симпатичніші за інших, оскільки завжди товариські, добрі і веселі
- b) не дуже симпатичні, оскільки зазвичай ледачі і безхарактерні
- c) вони — такі ж, як і всі, серед них є і гарні, і погані люди.

Ключ

Відповідь Номер питання

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

a 2 2 1 4 1 4 2 1 1 1 2 2

b 4 1 2 2 2 2 4 2 4 4 4 1

Кількість

балів

в 1 4 4 1 4 1 1 4 2 2 1 4

Оцінка результатів

40 і більше балів — людина легко складає думку про людей і так само легко повідомляє її тому, кого ця думка стосується. Але в її думках про людей немало суб'єктивності і зайвої самовпевненості.

31-39 — людина вміє об'єктивно оцінювати інших і не боїться визнавати свої помилки в цій справі.

21-30 — людина не завжди буває впевнена в правильності своєї думки і іноді буває необ'єктивною через те, що легко змінює свою думку, піддаючись впливу інших.

20 і менше балів — людина дуже довірлива, судить про людей суб'єктивно, досить поверхнево, часто помиляючись при цьому.

Література

- 26. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник / Ф.С. Бацевич. — К.: Видавничий центр «Академія», 2004. — 342 с.
- 27. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування: навч. пос. / за ред. Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 344 с.

28. Джонсон Девид В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування / Девид В. Джонсон; пер. з англ. В. Хомика. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. – 287 с.
29. Кручек В. А. Психолого-педагогічні основи міжособистісного спілкування: навчальний посібник. – К. : ДАКККіМ, 2010. – 273 с.
30. Піз А. Мова рухів тіла / Аллан Піз, Барбара Піз. – КМ-БУКС, 2015. – 416 с.
31. Філоненко М. Психологія спілкування: навчальний посібник / М. Філоненко – К. : Центр учбової літератури, 2008.- 224 с. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-163.html>
32. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації: навчальний посібник / О.В. Яшенкова. – К.: Видавничий центр «Академія», 2010. – 309 с.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ №6. СПІЛКУВАННЯ ЯК ВЗАЄМОДІЯ

I. Питання для поглибленого опрацювання та обговорення:

- Інтерактивна сторона спілкування.
- Різновиди міжособистісних контактів.
- Простір міжособистісної взаємодії
- Взаємодія як організація діяльності.
- Психологічний вплив при спілкуванні.

II. Питання для домашнього письмового опрацювання:

- Підготуйте рецензію на одну з публікацій щодо проблем педагогічного спілкування.
- Написати виступ “Природа альтруїзму в контексті міжособистісної взаємодії”.

III. Тематика рефератів:

1. Вплив телебачення на поведінку особистості.
2. Культура міжособистісного спілкування у сім'ї.

Питання для самоперевірки

1. Чим відрізняється поняття «Міжособистісна взаємодія» від поняття «Міжособистісне спілкування»?
2. Назвіть рівні взаємодії, що виділяються залежно від цілей, поставлених її учасниками, і міри особистої залученості.
3. Дайте характеристику просторовим складовим міжособистісної взаємодії.
4. Наведіть приклади «прибудови зверху» в соціальних ситуаціях.
5. У чому знаходить свій вираз горизонтальна складова міжособистісної взаємодії?
6. Перерахуйте послідовність обов'язкових дій в таких соціальних сценаріях, як «поїздка за місто», «отримання стипендії», «відвідини хворого приятеля».

7.3 якими соціальними сценаріями вам доводиться найчастіше мати справу зараз?

8. Які процедури забезпечують взаєморозуміння, координацію і узгодження в міжособистісній взаємодії?

10. Які особливості емоційних проявів на соціально-рольовому, діловому і інтимно-особистісному рівнях взаємодії?

Навчальні завдання

Завдання 1. Прочитайте уривок з оповідання А. П. Чехова «Товстий і тонкий».

Проаналізуйте взаємодію між героями з точки зору:

а) рівнів міжособистісної взаємодії;

б) позицій, обраних героями, і прибудови до позицій один одного;

в) використаних вербальних і невербальних засобів оформлення зайнятої позиції.

« — Порфирій! — вигукнув товстий, побачивши тонкого. — Чи це ти? Голубчик мій! Скільки зим, скільки років!

— Батечки! — здивувався тонкий. — Михайло! Друг дитинства! Звідки ти узявся?

Приятелі триразово поцілувалися і спрямували один на одного очі, повні сліз. Обидва були приємно приголомшені.

— Любий мій! — почав тонкий після цілування. — От не чекав! От сюрприз! Ну, та подивися ж на мене гарненько. Такий же красень, як і був! Такий же чепурун! Ах, ти, господи! Ну, що ж ти? Багатий? Одружений? Я вже одружений, як бачиш... Це ось моя дружина, Луїза, вроджена Ванценбах... лютеранка... А це мій син, Нафанаїл, учень III класу. Це, Нафаня, друг мого дитинства! У гімназії разом вчилися!

Нафанаїл трохи подумав і зняв шапку.

— У гімназії разом вчилися! — продовжував тонкий. — Пам'ятаєш, як тебе дратували? Тебе дратували Геростратом за те, що ти казенну книжку цигарочкою пропалив, а мене Ефіальтом за те, що я ябедничати любив. Хо-хо... Дітьми були! Не бійся, Нафаня! Підійди до нього ближче... А це моя дружина, вроджена Ванценбах... лютеранка.

Нафанаїл трохи подумав і сховався за спину батька.

- Ну, як живеш, друг? — запитав товстий, захоплено дивлячись на друга.

— Служиш де? Дослужився?

- Служу, милий мій! Колежським асесором вже другий рік і Станіслава маю, Платня погана... ну, та бог з нею! Дружина уроки музики дає, я портсигари приватно з дерева роблю. Відмінні портсигари! За рубль штуку продаю. Якщо хто бере десять штук і більше, тому, розумієш, поступка. Пробиваємось абияк.

Служив, знаєш, в департаменті, а зараз сюди перевели столоначальником за тим же відомством... Тут служитиму. Ну, а ти як? Мабуть, вже статський? А?

- Ні, милий мій, піднімай вище, — сказав товстий. — Я вже до таємного дослужився... Дві зірки маю.

Тонкий раптом зблід, окам'янів, але швидко обличчя його скривилося на всі боки найширшою усмішкою; здавалося, що з обличчя і очей його посипалися іскри. Сам він згорбився, звузився... Його валізи, вузли і картони зіщулилися, поморщилися...

Довге підборіддя дружини стало ще довше; Нафанаїл витягувався у фронт і застібнув всі гудзикисвого мундира...

- Я, ваша вельможність... Дуже приємно-с! Друг, можна сказати, дитинства і раптом вийшли в такі вельможи! Хі-хі-с.

- Ну, повно! —поморщився товстий. —Для чого цей тон? Ми з тобою друзі дитинства —і до чого тут це чиношанування!

- Помилуйте... Що ви-с... —захіхікав тонкий, ще більш зіщулюючись. — Милостива увага вашої величності... ніби цілюща волога... Це ваше величність, син мій Нафанаїл... дружина Луїза, лютеранка, певним чином...

Товстий хотів було заперечити щось, але на обличчі у тонкого було написано стільки благоговіння, солодкості і шанобливої кислоти, що таємного радника змудило. Він відвернувся від тонкого і подав йому на прощання руку. Тонкий потиснув три пальці, вклонився всім тулубом і захіхікав, як китаєць: хі-хі». Дружина посміхнулася. Нафанаїл човгнув ніжною і впустив кашкет. Всі троє були приємно приголомшені».

(Чехов А. П. Собрание сочинений: у 12 томах, т. 1. —М.: Правда, 1950.)

Завдання 2. Якщо метою спілкування є підтвердження людиною її статусу, виконання очікуваних від неї функцій, то має місце (виберіть правильну відповідь): а) соціально-рольовий рівень спілкування; б) діловий рівень спілкування; в) інтимно-особовий рівень спілкування.

Література

1. Борг Д. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування / пер. з англ. Н. Лазаревич. – Харків : Вид-во «Ранок» : Фабула, 2019. – 304 с.
2. Джонсон Девид В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування / Девид В. Джонсон; пер. з англ. В. Хомика. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. – 287 с.
3. Зубенко Л.Г., Немцов В.Д. Культура ділового спілкування: Навч. посібник. – К., 2002. – 200 с.
4. Москаленко В.В. Соціальна психологія. Видання 2-ге, виправлене та доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 688 с.
5. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Посібник.- К.: Академвидав, 2003. – 448 с.
6. Філоненко М. Психологія спілкування: навчальний посібник / М. Філоненко – К. : Центр учбової літератури, 2008.- 224 с. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-163.html>
7. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: Навч. посібник. – К.: Професіонал, 2004.
8. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації: навчальний посібник / О.В. Яшенкова. – К.: Видавничий центр «Академія», 2010. – 309 с.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ № 7. СТРУКТУРА МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ. СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ ВПЛИВУ. ПОНЯТТЯ ОСОБИСТОГО ВПЛИВУ

I. Питання для поглибленого опрацювання та обговорення:

- Поняття соціальної перцепції. Механізми взаєморозуміння.
- Ефекти міжособистісного сприймання.
- Адекватність розуміння інших людей.
- Атракція – як емоційна сторона міжособистісного сприймання.
- Типи особистого впливу
- Особистий вплив, влада і лідерство
- Основні стратегії впливу на людину
- Маніпуляція в спілкуванні. Тактики впливу
- Самопрезентація як засіб впливу
-

II. Питання для домашнього письмового опрацювання:

- Підготувати невеличкий виступ з характеристикою типу спілкування певного літературного персонажу.
- Виписати прислів'я і приказки, де згадується спілкування.
- Виписати функції та види спілкування за різними класифікаціями.

III. Тематика рефератів:

1. Умови використання невербальних засобів спілкування.
2. Феномен толерантності у міжособистісному спілкуванні.
3. Культура світського спілкування.

Питання для самоперевірки

1. Які визначення сучасна психологія дає термінам «вплив» і «особистий вплив»?
У чому відмінність між поняттями «особистий» і «особистісний» вплив?
2. Що спільного між поняттями «влада», «лідерство» і «особистий вплив»?
3. Яку роль відіграє усвідомленість і неусвідомленість наших «реальних» інтересів в підтримці відносин влади?
4. Чим відрізняються засоби дії в прояві влади і особистого впливу?
5. Назвіть три основні компоненти харизматичного лідерства. Яка роль кожного з них?
6. Які комунікативно-особистісні якості необхідні для прояву «харизматичної» здатності особистого впливу?
7. Яку роль відіграє фрустрація в прояві здатності особистого впливу?
8. Назвіть основні риси людей, що характеризують кожен з відомих вам семи типів впливу.
9. Які типи впливу найчастіше зустрічаються серед вашого кола друзів і знайомих?
10. Яка з трьох стратегій впливу (імперативна, маніпулятивна, розвиваюча) буде найбільш ефективною в таких екстремальних ситуаціях, як:
а) витік газу на підприємстві з виробництву палива; б) термінове замовлення в

дизайнерській фірмі; в) отримання секретних даних про розташування військ супротивника; г) утихомирення знайомого, що неабияк випив?

11. Які властивості особистості сприяють реалізації розвиваючої стратегії впливу?

12. Які з п'ятих стратегій впливу, виділених Е. Л. Доценко, на вашу думку, найближчі до поняття «Розвиваючий вплив»?

13. Назвіть основні критерії, а також засоби маніпулятивної дії.

14. Що спільного в механізмах дії при маніпулюванні і розвиваючому впливові?

15. Які з відомих вам тактик впливу найбільш ефективні: а) з підлеглими; б) з рівним статусом; в) з керівниками; г) з незнайомими людьми; д) з друзями; е) у групі; ж) з окремою людиною?

16. Які тактики впливу вважатиме за кращі: а) екстраверт, б) емоційно нестійка людина, в) ледача людина?

17. У чому відмінність силових стратегій від тактик впливу, заснованих на співпраці, і як впливає статус людини на їх використання?

18. Яким чином установки співробітників на кооперацію або конкуренцію можуть

вплинути на ефективність керівництва?

19. Люди якого типу витратять більше зусиль на самопрезентацію для того, щоб досягти успіху в житті?

Література

1. Борг Д. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування / пер. з англ. Н. Лазаревич. – Харків : Вид-во «Ранок» : Фабула, 2019. – 304 с.
2. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування: навч. пос. / за ред. Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
3. Джонсон Девид В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування / Девид В. Джонсон; пер. з англ. В. Хомика. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. – 287 с.
4. Зубенко Л.Г., Немцов В.Д. Культура ділового спілкування: Навч. посібник. – К., 2002. – 200 с.
5. Москаленко В.В. Соціальна психологія. Видання 2-ге, виправлене та доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 688 с.
6. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Посібник.- К.: Академвидав, 2003. – 448 с.
7. Піз А. Мова рухів тіла / Аллан Піз, Барбара Піз. – КМ-БУКС, 2015. – 416 с.
8. Сайтерли І.А. Культура міжособистісних стосунків: навчальний посібник / І.А. Сайтерли. – К.: «Академвидав», 2007. – 239 с.
9. Трухін І.О. Соціальна психологія спілкування: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 336 с.
10. Філоненко М. Психологія спілкування: навчальний посібник / М. Філоненко – К. : Центр учбової літератури, 2008.- 224 с. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-163.html>
11. Циба В. Т. Системна соціальна психологія: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2006. – 461 с.

12. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації: навчальний посібник / О.В. Яшенкова. – К.: Видавничий центр «Академія», 2010. – 309 с.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ 8. ПОЧУТТЯ ТА ЕМОЦІЇ У СПІЛКУВАННІ. РОЗВИТОК ВЗАЄМОВІДНОСИН.

Питання для поглибленого опрацювання та обговорення:

1. Основні характеристики почуттів та емоцій в спілкуванні
2. Види соціальних емоцій
3. Способи управління емоціями і почуттями
4. Етапи розвитку відносин
5. Фактори стабільності відносин

Питання для самоперевірки

1. Чому відчуття є основною одиницею аналізу міжособистісних відносин?
2. У чому відмінність між емоціями і почуттями?
3. Перерахуйте основні характеристики емоційно-чуттєвого переживання.
 4. У яких формах виявляється організуюча функція емоцій?
 5. Чим відрізняється прояв емоцій в міжособистісній взаємодії від прояву емоцій, не пов'язаних із спілкуванням з людьми?
 6. Які групи значущих людей справляють найбільший вплив на емоційне життя людини?
 7. Порівняйте збентеження і сором'язливість: у чому схожість і в чому відмінність між цими соціальними емоціями?
 8. Порівняйте задрість і ревності: у чому схожість і в чому відмінність між цими соціальними емоціями?
 9. Що означає «керувати емоціями і почуттями в спілкуванні»?
 10. Чим можуть бути викликані ускладнення при оволодінні людиною мовою емоцій?
 11. Назвіть стадії розвитку міжособистісних відносин.
 12. У чому полягає основна ідея концепції фільтрів?
 13. Які психологічні завдання вирішують партнери при проходженні початкової стадії міжособистісних відносин?
 14. Чи згодні ви з твердженням, що на етапі залицяння відносини носять переважно безособовий характер? Прокоментуйте свою відповідь.
 15. Які основні завдання етапу диференціації?
 16. Як поведуться люди, що віддаляються один від одного?
 17. Які цілі реалізуються на фазі «обробки» в період розпаду відносин?
 18. Чи можуть відносини минути яку-небудь із стадій?
 19. Які чинники стабілізують відносини між людьми?
 20. Чому люди з високим рівнем самоактуалізації здатні до збереження стабільних емоційних відносин?
 21. Перерахуйте особливості саморозкриття як комунікативної дії. Які функції воно виконує в спілкуванні?

22. Що таке «ризик саморозкриття»? Наведіть приклади ситуацій, в яких ризик саморозкриття має місце.

23. Якими можуть бути мотиви використання брехні і обману в повсякденних відносинах?

24. Які чинники впливають на вибір оптимального рівня саморозкриття?

Навчальні завдання

Завдання 1. Нижче наведені питання, відповідаючи на які ви зможете дізнатись про особливості вашої емоційної поведінки в міжособистісному спілкуванні.

- Як я керую своїми почуттями і емоціями в спілкуванні?
- Яким я здаюся навколишнім людям — дуже емоційною або стриманою і холодною людиною?
- Прояв яких емоцій стосовно інших людей мені дається легко, а які я прагну приховати?
- Чи легко іншим зрозуміти, що я відчуваю?
- Чи дозволяю я емоціям оволодіти мною, коли я знаходжуся з іншими людьми?
- Чи намагаюся я управляти поведінкою інших людей за допомогою своїх емоцій — наприклад, демонструючи поганий настрій або образу? Чи маніпулюю я іншими людьми?
- Чи вважаю я, що необхідно бути емоційним, спілкуючись з іншими?
- Як я реагую, коли інші поводяться емоційно зі мною?
- Які емоції мені подобаються в інших? Які неприємні і викликають страх?
- Що я роблю, коли інші ніяк не проявляють свої емоції?

Навчальні завдання

Завдання 1. Прочитайте уривок з роману Л. Н. Толстого «Ганна Кареніна» і визначте, яку стадію відносин переживають подружжя Кареніних.

«Побачивши, що він не в змозі почати говорити, вона почала сама.

—Олексій Олександрович, — сказала вона, поглядаючи на нього і не опускаючи очей під спрямованим на її зачіску поглядом, — я злочинна жінка, я погана жінка, але я та ж сама, що була, що я сказала вам тоді, і приїхала сказати вам, що я не можу нічого змінити.

—Я вас не питав про це, — сказав він раптом, рішуче і з ненавистю дивлячись їй прямо в очі, — я так і припускав. — Під впливом гніву він, мабуть, знову цілком оволодів всіма своїми здібностями. — Але, як я вам говорив тоді і писав, — заговорив він різким, тонким голосом, — я тепер повторюю, що я не зобов'язаний цього знати. Я ігнорую це. Не всі дружини такі добрі, якви, щоб так поспішати повідомляти таку приємну звістку чоловікам. — Він особливо вдарив на слові «приємне». — Я ігнорую це до тих пір, поки світ не знає цього, поки моє ім'я не зганьблене. І тому я тільки попереджаю Вас, що наші відносини повинні бути такі, які вони завжди були, і що тільки в тому випадку, якщо ви компрометуєте себе, я повинен буду вжити заходів, щоб захистити свою честь».

Завдання 2. Як відомо, відносин між головними героями роману О. С. Пушкіна «Євгеній Онегін» —Тетяною і Євгенієм —не досягли стадії близькості. Опишіть в термінах теорії фільтрів, які бар'єри не змогли подолати пушкінські персонажі.

Завдання 3. Спираючись на теорію обміну, проаналізуйте свої відносини з двома-трьома людьми з погляду отриманого вами «прибутку» і зроблених вами витрат. На основі проведеного аналізу побудуйте прогноз розвитку ваших відносин з цими людьми в майбутньому.

Завдання 4. Відповівши на ці питання, Ви зможете точніше оцінити місце саморозкриття у Вашому комунікативному стилі.

1,

- Чи хочу я значної близькості з людьми?
- Що для мене означає близькість або інтимність: відверті розмови, фізична близькість, дотики?
- Чи подобається мені, коли інші діляться зі мною чимось важливим в їх житті, включаючи їх секрети і глибокі почуття?
- Чи подобається мені ділитися з іншими чимось важливим в своєму житті —моїми секретами і моїми почуттями?
- З якими людьми я близький зараз?
- Чи заохочую я інших до більшої близькості зі мною? Як я це роблю?
- Чи можна сказати, що близькість з людьми дещо лякає мене? Якщо так, що саме мене лякає?

2.

- Як я дію, якщо відчуваю, що відштовхнутий кимось?
- Чи був я коли-небудь дійсно залишений або знехтуваний кимось?
- У разі знехтування як я намагаюся керувати своїми почуттями?
- Чи буває, що я уникаю знайомитися або увійти до групи, оскільки побоююсь що не буду прийнятий?
- Чи можуть інші люди легко відлякати мене?
- Чи легко я ображаюся і що я роблю, коли скривджений?
- Чи уникаю я тих, хто, можливо, хоче зблизитись зі мною?
- Що я роблю, коли інші хочуть подружитися зі мною, а я не хочу?

Завдання 5. Проявом якого типу наслідків саморозкриття (ризиків саморозкриття)

є наступний діалог:

— Ну, вже якщо ти питаєш, мені нудно з тобою.

—Я знаю, це мій недолік, я взагалі не розумію, як ти можеш залишатися зі мною.

- а) відштовхнення;
- б) зниження контролю у відносинах;
- в) нетактовність;
- г) зрада;
- д) зниження самооцінки.

Практичне завдання

Для розвитку здатності усвідомлювати власний емоційний стан і емоційний стан інших пропонуємо вам виконати наступну вправу. Поставте перед собою завдання вивчити декілька емоцій, наприклад страх, гнів, горе, радість. Відносно кожної з них відповідайте на наступні питання:

1. Визначте час, коли ви переживали цю емоцію.
2. Визначте відносну силу (інтенсивність) цього почуття за шкалою від 1 (слабка) до 5 (дуже сильна).
3. Опишіть, що ви відчували і як виглядали, коли переживали це почуття.
4. Опишіть, як ви намагалися керувати цією емоцією.
5. Опишіть, як реагували на вас оточуючі люди.
6. Визначте час, коли хто-небудь з тих, з ким ви спілкувалися, переживав це відчуття.
7. Опишіть ваше сприйняття того, як ця людина виглядала і що вона відчувала.
8. Опишіть, як вона намагалась керувати цією емоцією.
9. Опишіть вашу реакцію на її поведінку.

Завдання 2. Переформулюйте наведені «ти-висловлювання» в «я-повідомлення».

Зразок: «Якти міг таке сказати!» - «Мені неприємне те, про що ти сказав».

- Ти абсолютно не правий.
- Та пішов ти.
- Тільки нечема міг повірити в це.
- Вічно ти лізеш не в свою справу.
- Який ти нетямущий.

Література

1. Борг Д. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування / пер. з англ. Н. Лазаревич. – Харків : Вид-во «Ранок» : Фабула, 2019. – 304 с.
2. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування: навч. пос. / за ред. Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
3. Джонсон Девид В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування / Девид В. Джонсон; пер. з англ. В. Хомика. – К.: Вид. дім «КМ Академія», 2003. – 287 с.
4. Кручек В. А. Психолого-педагогічні основи міжособистісного спілкування: навчальний посібник. – К. : ДАКККіМ, 2010. – 273 с.
5. Піз А. Мова рухів тіла / Аллан Піз, Барбара Піз. – КМ-БУКС, 2015. – 416 с.
6. Сайтерли І.А. Культура міжособистісних стосунків: навчальний посібник / І.А. Сайтерли. – К.: «Академвидав», 2007. – 239 с.
7. Філоненко М. М. Психологія спілкування. Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 224 с.
8. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації: навчальний посібник / О.В. Яшенкова. – К.: Видавничий центр «Академія», 2010. – 309 с.

I. Питання для поглибленого опрацювання та обговорення:

- Типи конфліктів та їх складові
- Стадії розвитку конфлікту
- Причини конфліктів
- Особливості поведінки у конфліктній ситуації
- Технології виходу з конфлікту
- Поняття, критерії і рівні успішності спілкування
- Стиль спілкування як фактор успішності
- Порушення, бар'єри, труднощі спілкування
- Дефіцитне, дефектне і деструктивне спілкування

II. Питання для домашнього письмового опрацювання:

- Використовуючи психолого-педагогічну літературу, підберіть тести, анкети, методики щодо розв'язання конфліктної ситуації.
- Скласти бібліографію до теми “Культура спілкування в конфліктних ситуаціях”.
- Випишіть з наукових джерел значення термінів “спілкування”, “міжособистісне спілкування”, “конфлікт”

Навчальні завдання

Тест «Чи приємно з Вами спілкуватися?»

1. Ви любите більше слухати, чим говорити?
2. Ви дратуєтесь, коли вас не слухають?
3. Ви завжди можете знайти тему для розмови навіть з незнайомою людиною?
4. У вас є власна думка з кожного питання?
5. Ви завжди уважно слухаєте співрозмовника?
6. Якщо тема розмови вам незнайома, чи почнете Ви її розвивати?
7. Чи часто у вас питають поради?
8. Ви любите бути центром уваги?
9. Чи часто на вечірці у друзів навколо вас утворюється своя група?
10. Якщо тема розмови вам нецікава, чи станете ви показувати це співрозмовнику?
11. Ви не забуваєте привітати з днем народження ваших друзів?
12. Ви вважаєте, що в діловій розмові абсолютно недоречні жарти і анекдоти?

За кожен позитивну відповідь на непарне питання і негативну відповідь на парне питання поставте один бал.

1-3 бали: Можливо, ви —просто мовчун, з якого не витягнеш ні слова, або навпаки, ви настільки товариські, що вас прагнуть уникати. Проте, на жаль, спілкуватись з вами не дуже приємно, і над цим варто замислитись.

4-9 балів: Напевно, ви не дуже товариські, але настільки уважні до людей, що, нехтуючи можливістю завжди бути в центрі уваги, заслужили славу приємного співрозмовника.

0-12 балів. Ви, напевно, одна з найприємніших в спілкуванні людей. У компанії завжди навколо вас групуються люди, без вас не можуть обійтись

друзі. Виникає тільки одне питання: вам дійсно приємна ваша роль, або іноді вам доводиться грати, як на сцені?

Навчальні завдання

Завдання 1. Виконайте декілька завдань, рекомендованих Ф. Зімбардо для подолання сором'язливості.

«Малюємо автопортрет»

Візьміть великий лист паперу, набір кольорових олівців і намалюйте себе в будь-якій манері. Зображення може претендувати на точність або ж бути символічним. Дайте малюнку назву. (Виконайте все це, перш ніж рухатися далі.) Чи займає ваш малюнок весь простір паперу? Чи виконано зображення різкими, уривчастими лініями? Чи не відсутні якісь частини тіла? Які? Можливо, є замасковані частини або зображені непропорційно? Одягнені Ви на малюнку або голі? Чи можна його показати іншим? Які переважають кольори? Чи зображено якесь почуття? Яке? (Які?) Чи не відчуваєте ви, що щось приховали? На зображенні ви знаходитесь у спокої або у дії? У Вас вийшла самотня фігура або ж вона зображена на певному фоні?

«Дивлячись у дзеркало»

Встаньте перед дзеркалом і дивіться в нього не менше 10 хвилин. Уважно роздивіться всі частини вашого тіла.

Що побачили? Що у вас найкраще? Як би ви описали себе незнайомий людині? Уявіть, що ви себе бачите вперше. Яке ваше перше враження? Що потрібне для того, щоб це враження було краще? Яка ваша найнеприємніша зовнішня особливість? Уявіть, що ця риса збільшена до неподобства. Тепер розсмійтеся над цим образом як над зображенням в кривому дзеркалі. Які частини тіла вас задовольняють? Які потребують удосконалення? Від яких зовнішніх рис ви б відмовилися? Що б ви хотіли натомість?

«Фільм про своє життя»

Розслабтеся і закрийте очі. Уявіть, що ви дивитесь повнометражний кінофільм про своє життя. Де відбувається дія фільму? Який основний сюжет? Хто головні герої? Хто є другорядним персонажем? Хто постановник картини? Що роблять глядачі, коли дивляться цей фільм? У чому полягає кульмінація сюжету? Який кінець? Які висновки можна зробити з фільму? Що відчувають глядачі, коли закінчується фільм?

«Відмовитись від самоприниження»

Відзначте всі негативні моменти вашого життя впродовж останніх двох тижнів, які змусили вас думати про себе погано. Що постійно викликає напади самоприниження?

Серйозно розберіться в самозвинуваченнях. Кожного разу, коли Ви критикуєте себе, говоріть «Стоп». Робіть це до тих пір, поки зовсім не відвикнете від самоприниження.

Відзначте, скільки разів протягом дня вам вдалося утриматися від подібних думок. Винагородіть себе за це.

«Контраргументи»

Складіть список слабких сторін. Розмістіть його на лівій половині листа паперу. На правій проти кожного пункту вкажіть те позитивне, що цьому

можна протиставити. Розгорніть і обґрунтуйте контраргументи. Знайдіть їм відповідні приклади. Почніть думати про себе в термінах правої колонки, а не лівої.

«Інша назва для сором'язливого»

Буває, що ми відчуваємо сором'язливість в якійсь одній або двох ситуаціях, але проте вважаємо себе сором'язливими людьми. Замість того щоб вважати і говорити: «Я соромлива людина», прагніть думати і висловлюватися про себе в конкретніших поняттях, маючи на увазі певні обставини і реакції. Наприклад: «Я хвилююся, коли виступаю публічно», «В компанії я відчуваю себе не на своєму місці», або «У мене частішає серцебиття, якщо я відчуваю, що дівчина звернула на мене увагу».

Складіть максимально повний список своїх реакцій, що стосуються певних ситуацій. Потім вирішіть, яким чином ці реакції можна подавити або видозмінити.

«Гострий діалог»

Складіть список всіх людей, які відштовхують вас або в товаристві яких ви відчуваєте сором'язливість. Поставте один напроти одного два стільці. Сядьте на один стілець і уявіть, що на іншому сидить номер перший з вашого списку. Звертаючись до нього, висловіть все, що пов'язане з проблемою вашої сором'язливості. Потім пересядьте на його стілець і спробуйте відповісти із його точки зору. Поверніться на «своє» місце і виконайте те ж саме щодо іншої людини. І так далі.

«Якби я не був сором'язливий...»

Влаштуйтеся зручніше і закрийте очі. Уявіть собі людину або ситуацію, яка змушує вас відчувати сором'язливість. Не пропустіть жодних деталей. А зараз уявіть, як би Ви себе вели в цій ситуації, не будучи сором'язливою людиною. Що б ви зробили? Що б сказали? Чим би все закінчилося? Відновлюйте в собі цей позитивний образ щодня протягом тижня. Коли наступного разу вам доведеться реально зіткнутись з цією ситуацією, поверніть в свідомості свій позитивний образ і поведіться відповідно.

«Знаєш, що мені в тобі подобається?»

Оберіть серед своїх друзів того, кому ви понад усе довіряєте, і виконайте цю вправу разом з ним. Кожен з вас повинен скласти список тих рис, які в іншому найбільш симпатичні (десять пунктів.) По черзі поясните один одному, чому ви включили в список кожен пункт. Почніть словами: «Що мені в тобі дійсно подобається, так це...». Як ви себе почуваєте, коли ваш друг вас хвалить? Навчіться приймати похвалу і насолоджуватися тією радістю, яку приносять компліменти.

«Пригадаєте, як розвивалася ваша сором'язливість»

Напишіть твір про те, як у вас виникла і розвивалася сором'язливість. Пригадаєте, коли ви вперше відчули соромливість. Опишіть цю ситуацію, включених в неї людей, а також ваші почуття. Яка думка про себе виникла у вас на основі цього випадку? Чи говорив вам хто-небудь щось таке, що змусило вас визнати себе сором'язливим? Що саме було сказане? Яке рішення Ви ухвалили, почувши ці слова? А який був наступний епізод, коли Ви знову

відчули себе сором'язливим? Пригадаєте випадок з дитинства, з підліткового віку, а також що відбулось минулого року, коли ви найсильніше відчули свою сором'язливість. Чи продовжують подібні обставини викликати у вас це почуття? Чи знають інші люди, що ви сором'язливі? Як ви їм це демонструєте і як швидко після першої зустрічі з кимось ви таким чином повідомляєте про свою сором'язливість? Чи доводиться вам робити або говорити щось таке, що викликає сором'язливість у інших людей? Що допомагає вам подолати скутість і напруженість у присутності незнайомих людей?

Завдання 2. Тест «Ви — хитрун?»

Існують люди, для яких безвихідних положень не існує. Хитрун знає тисячу способів, щоб досягти свого. А ви? Для того, щоб зрозуміти це, відповідайте на 14 питань цього тесту.

1) Коли вам хочеться сказати щось неприємне, чи замислюєтеся ви над тим, що можете образити співрозмовника?

2) Коли ви спізнюєтесь на заняття або на роботу, чи намагаєтесь Ви увійти тихо, щоб вас не відмітили?

3) Чи вважають вас друзі наївною людиною?

4) Чи прохаєте ви товариша зробити за вас те, що ви боїтесь зробити самі?

5) У хокеї, у футболі, в каратах, настільних іграх — чи вважаєте ви, що краще чесно програти, ніж нечесно виграти?

6) Чи траплялося вам хвалити те, що насправді не варте того?

7) Коли ви намагаєтесь над ким-небудь пожартувати, чивідразу людина розуміє, чиїх рук ця справа?

8) Чи можете ви сказати явну неправду, щоб спровокувати людину на відвертість?

9) Чи буває так, що ви не можете відразу розпізнати, що вас одурюють?

10) Чи вміли ви в школі списувати у сусіда так, щоб він нічого не помітив?

11) Вас часто розігрують друзі?

12) Чи завжди ви знаходите спосіб отримати те, що вам дуже хочеться?

13) Ви довірлива людина?

14) Чи доводилось вам одурювати, щоб досягти своєї мети?

Ключ до тесту

Відповідь «так» на непарні питання і відповідь «ні» на парні питання оцінюються в 1 бал. Якщо ви отримали більше 9 балів, то ви не просто хитрун, ви — винятковий хитрун. Немає нічого такого, чого ви не могли б отримати. Але в цій справі є один мінус. Хитрість часто веде до нещирості в спілкуванні і відносинах.

Від 5 до 8 балів: ви безумовно розумні, вас ніхто не може обдурити. Але в той же час ви не любите говорити неправду. Це добре. Відвертість зближує людей, викликає довіру.

Якщо у вас менше 5 балів, ви, на жаль, вельми наївні. Вас дуже легка ввести в оману. Напевно, ви часто буваєте розсіяні і цим даєте знайомим привід для жартів.

Література:

1. Зубенко Л.Г., Немцов В.Д. Культура ділового спілкування: Навч. посібник. – К., 2002. – 200 с.
2. Кон И. С. В поисках себя. —М., 1984. — 151 с.
3. Котлова Л.О. Психологія конфлікту: курс лекцій: Навчальний посібник. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2013. – 112 с.
4. Ложкін Г.В., Пов'якель Н.І. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: Навч. посібник. – К.: ВД “Професіонал”, 2006.
5. Матвійчук Т. Ф. Конфліктологія: навчально-методичний посібник / Т. Ф. Матвійчук. – Львів : Вид-во «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2018. - 76 с.
6. Москаленко В.В. Соціальна психологія. Видання 2-ге, виправлене та доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 688 с
7. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навчальний посібник. – К.: Академвидав, 2010. – 649 с
8. Пірен М. Ї. Основи конфліктології: Навч. посібник. К., 1997.
9. Психологія конфлікту: Навчально-методичний посібник для підготовки магістрів усіх форм навчання/ В. Я. Галан, В.Ф.Орлов, О.М.Отіч, О.О.Фурса. – К.: ДЕТУТ, 2008. – 422 с.
10. Трухін І. О. Соціальна психологія спілкування: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 336 с.
11. Філоненко М. М. Ф 48 Психологія спілкування. Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 224 с.
12. Циба В. Т. Системна соціальна психологія: Навч. посібник. – К.: Либідь, 2006. – 461 с.
13. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: Навч. посібник – К.: Основи, 2007. – 390 с.

САМОСТІЙНА РОБОТА

| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
|-------|---|-----------------|
| | | ст |
| 1 | Особливості повсякденної комунікації | 4 |
| 2 | Сценарії і механізми взаємодії | 4 |
| 3 | Простір міжособистісної взаємодії | 4 |
| 4 | Методи вивчення стереотипів | 4 |
| 5 | Характерні риси стереотипного образу представників різних професій та соціальних груп | 4 |
| 6 | Зв'язок довірливості з песимізмом та оптимізмом. Джерела агресивності. | 4 |
| 7 | Дефіцитне спілкування. Аутистичність та відчуженість. Дефектне спілкування. | 4 |
| 8 | Способи виміру міжособистісної атракції. | 3 |
| 9 | Релігійні та міжособистісні ритуали. Визначення функцій конкретних ритуалів. | 4 |
| 10 | Ймовірність соціального життя без ритуалів. | 3 |
| 11 | Національні та етнічні стереотипи. Професійні стереотипи. Забобони і упередження. | 4 |
| 12 | Роль усвідомленості чи неусвідомленості власних інтересів в утриманні відносин влади. | 4 |
| 13 | Нарцисична особистість та агресивність. Наслідки спостереження насилля та агресії по телебаченню. | 3 |
| 14 | Причини самотності. Риси характеру, пов'язані з відчуженістю. | 4 |
| 15 | Соціальний інтелект та соціальний успіх. | 4 |
| 16 | Роль чоловіка та жінки згідно стереотипів, що склались історично | 3 |
| | Разом | 60 |

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Міжособистісне спілкування –це:
 - 1) так зване особисте спілкування, яке орієнтується на припущення, що кожний з його учасників визнає незмінність, унікальність свого партнера, зважає на особливості його емоційного стану, самооцінки, особистісних характеристик
 - 2) обмін вербальними та невербальними повідомленнями між адресатом та адресантом, які знаходяться в безпосередній близькості
 - 3) здійснювана за допомогою мовленнєвих та не мовленнєвих засобів взаємодія між декількома людьми, в результаті якої виникає психологічний контакт та певні зв'язки між її учасниками
2. Поняття „міжособистісна взаємодія” акцентує увагу на
 - 1) активності співрозмовників, дозволяє більш детально дослідити форми і види індивідуальних дій, які призводять до взаємним змінам поведінки, ставлень, установок
 - 2) аналізу способів обміну повідомленнями між партнерами, їх прийому та переробці
 - 3) на емоційно-чуттєвому аспекті взаємодії між людьми та вводить фактор часу в аналіз спілкування
3. Координаційна функція спілкування передбачає
 - 1) адекватне сприймання та розуміння змісту повідомлення та взаємне розуміння намірів, переживань, станів
 - 2) взаємне орієнтування та узгодження дій при організації сумісної діяльності
 - 3) встановлення контакту як стану обопільної готовності до прийому та передачі повідомлень та підтримці зв'язку
4. Згідно аналітичної моделі структура будь-якого акту спілкування включає
 - 1) емоційну, інформативну та дієву сторони
 - 2) пізнавальну, розвиваючу та виховуючу сторони
 - 3) перцептивну, комунікативну та інтерактивну сторони
5. Представляє комунікацію як процес одночасного відправлення та одержання повідомлень комунікаторами
 - 1) лінійна модель
 - 2) інтерактивна модель
 - 3) трансакційна модель
6. Мовленнєве спілкування це ...
 - 1) процес встановлення та підтримки цілеспрямованого, прямого чи опосередкованого контакту між людьми за допомогою мови
 - 2) спеціалізоване використання мовлення в процесі взаємодії між людьми
 - 3) використання мови людьми в запропонованих обставинах, різноманітних життєвих ситуаціях
7. Структурними одиницями мовлення виступають

- 1) слова
- 2) речення
- 3) висловлювання
8. До схеми комунікативного акту входять
 - 1) контекст, адресант, мовлення, адресат
 - 2) адресант, повідомлення, адресат, контекст, код
 - 3) слова, адресант, адресат, контекст, рухи
9. Значення слова, що визнається більшістю людей певного лінгвістичного співтовариства називається
 - 1) денотацією
 - 2) конотацією
 - 3) синонімією
10. Ситуативність, мимовільність, синтетичність є ознаками
 - 1) вербальної комунікації
 - 2) невербальної комунікації
 - 3) вербальної та невербальної комунікації
11. Соціальною перцепцією називають
 - 1) процес відбору, організації та інтерпретації чуттєвих даних
 - 2) процес, який виникає при міжособистісній взаємодії на основі природного спілкування та протікає в формі сприймання і розуміння однією людиною іншої
 - 3) процес налагодження контакту та підтримки стосунків між представниками різних соціальних спільнот
12. Процес сприймання партнерами один одного, їх взаємопізнання –це ...
 - 1) перцептивна сторона спілкування
 - 2) комунікативна сторона спілкування
 - 3) інтерактивна сторона спілкування
13. Короткочасний, специфічно мотивований і організований процес представлення інформації про себе в вербальній та невербальній поведінці –
 - 1) імідж
 - 2) самопрезентація
 - 3) знайомство
14. Синтетичність невербальної комунікації означає, що ...
 - 1) обмін повідомленнями відбувається «тут і зараз», в межах конкретної ситуації
 - 2) невербальні повідомлення важко розкласти на окремі одиниці
 - 3) невербальні засоби вказують на нинішній стан промовця і ставлення до предмету розмови
 - 4) невербальна мова засвоюється шляхом спостереження, копіювання, наслідування
15. Канали передачі інформації –це ...
 - 1) обставини, в яких відбувається спілкування
 - 2) мова та її різновиди
 - 3) матеріальні носії для знаків, в яких втілилось повідомлення

16. Доповніть наведений перелік функцій невербальних повідомлень при взаємодії з вербальними

- 1) доповнення
- 2) спростування
- 3) регулювання

17. Знайдіть відповідність між основними каналами невербальної комунікації та їх назвами

- 1) акустична а) екстралінгвістика
- 2) оптична б) просодика
- 3) тактильно-кінестезична с) такесика
- 4) ольфакторна d) кінесика

18. До оптичних невербальних засобів спілкування належать ...

- 1) жести
- 2) хода
- 3) кашель
- 4) міміка
- 5) паузи
- 6) поза

19. Невербальна комунікація, пов'язана з тактильною системою сприймання називається ...

- 1) проксеміка
- 2) такесика
- 3) міміка
- 4) контакт очей

20. Яка типвідстані для спілкування найбільш зручний для формального спілкування та сягає від 120 до 260 см

- 1) особиста
- 2) публічна
- 3) інтимна
- 4) соціальна

21. Виберіть з перерахованих критерії, за якими взаємодія між людьми може бути охарактеризована як міжособистісна

- 1) особистісний характер спілкування
- 2) необов'язковість просторової близькості учасників взаємодії
- 3) невелика кількість людей (група з 2-3 осіб)
- 4) відсутність зворотнього зв'язку
- 5) безпосередність взаємодії

22. Координація індивідуальних дій є ...

- 1) необов'язковим елементом структури сумісної діяльності
- 2) обов'язковим елементом структури сумісної діяльності
- 3) не є елементом структури сумісної діяльності

23. Структурною одиницею аналізу міжособистісного спілкування є ...

- 1) особистість
- 2) група
- 3) взаємодія

- 4) індивід
24. Потискання, поглажування, поцілунки, похлопування відносяться до поняття ...
- 1) екстралінгвістика
 - 2) просодика
 - 3) кінетика
 - 4) такесика
25. Яке з наведених тверджень є істинним:
- 1) відсутність конфліктів не є надійним показником успішності спілкування
 - 2) відсутність конфліктів є надійним показником успішності спілкування
 - 3) відсутність конфліктів обумовлює успішність спілкування
26. Метою модального спілкування є ...
- 1) психологічний контакт, взаємовідносини співрозмовників
 - 2) передача інформації
 - 3) зміна поглядів, переконань співрозмовника
 - 4) виховання партнера
27. Комунікбельність –це
- 1) якісна характеристика контактів, їх глибина, інтенсивність, дотримання соціальних норм
 - 2) кількісна характеристика, широта, контактність, потреба в контактах
 - 3) володіння засобами встановлення контакту
28. Оберіть типові особливості стилю поведінки флегматика в ситуації спілкування:
- а) товариський, експансивний, запальний, агресивний
 - б) роздратований, замкнений, тривожний, чутливий
 - в) пасивний, миролюбний, надійний, неемоційний
29. Заохочення контактів, творчість, ініціатива, розподіл відповідальності та обов'язків, іноді -безплідні суперечки, перевага думки більшості, навіть помилкової –є ознаками
- 1) авторитарного стилю спілкування
 - 2) демократичного стилю спілкування
 - 3) ліберального стилю спілкування
30. Анонімний характер спілкування, виконання очікуваної ролі, демонстрація знання норм соціального середовища є ознаками ...
- 1) ритуального рівня спілкування
 - 2) ділового рівня спілкування
 - 3) інтимно-особистісного рівня спілкування
31. Соціальна підтримка включає такі компоненти
- 1) мотиваційну, опосередковану, інструментальну підтримку.
 - 2) емоційну, оціночну, інформаційну, інструментальну підтримку.
 - 3) монологічну, інструментальну, опосередковану, інформаційну підтримку.
 - 4) діалогічну, емоційну, оціночну, інформаційну підтримку.
32. Потребу в емоційному контакті, дружбі, любові називають

- 1) Афіліація (з'єднання, зв'язок).
- 2) приваблювання.
- 3) емоції.
- 4) дружба.

33. Обмін повідомленнями, інформацією, яка подається у вигляді усних чи письмових текстів мовою, якою володіють співрозмовники називають

- 1) спілкуванням (комунікацією.);
- 2) афіліацією;
- 3) атракцією;
- 4) інформаційною підтримкою.

34. Головна мета комунікації –

- 1) інформаційною підтримкою;
- 2) обмін інформацією;
- 3) монологічне і діалогічне спілкування;
- 4) діалогічне спілкування;

35. Найважливіший засіб спілкування

- 1) жести;
- 2) мова;
- 3) лекція;
- 4) розмова телефоном.

36. Скільки є етапів оволодіння процесом комунікації в онтогенезі дитини

- 1) 4;
- 2) 5
- 3) 3;
- 4) жодного.

37. Обмін повідомленнями, інформацією, яка подається у вигляді усних чи письмових текстів мовою, якою володіють співрозмовники називають

- 1) зворотнім зв'язком.
- 2) спілкуванням (комунікацією.)
- 3) опрацюванням інформації.
- 4) отриманням інформації.

38. Форму міжособистісної взаємодії, яка характеризується вибірковими стосунками, взаємною прихильністю учасників спілкування, високим рівнем задоволеності міжособистісними контактами, взаємними очікуваннями позитивних почуттів називають

- 1) друбою.
- 2) любовю.
- 3) приваблюванням.
- 4) емоціями.

39. За критерієм кількості учасників розрізняють

- 1) Монологічне і діалогічне спілкування.
- 2) масове спілкування.
- 3) зворотнім зв'язком.
- 4) невербальним спілкуванням

40. У спілкуванні виділяють основні типи комунікабельності людей, які розрізняють залежно від переваги таких мовленнєвих характеристик

- 1) Ритуал, маніпуляція, гуманізм.
- 2) Домінантність, мобільність, ригідність, інтровертність.
- 3) Співробітництво, суперництво, компроміс, пристосування, уникання.
- 4) любов, дружба, суперництво.

**Програмові вимоги з навчальної дисципліни
«Соціально-педагогічні основи міжособистісного спілкування»**

1. Загальна характеристика міжособистісного спілкування
2. Теоретичні аспекти спілкування.
3. Розвиток спілкування в онтогенезі.
4. Спілкування як потреба.
5. Види міжособистісного спілкування.
6. Класифікація функцій спілкування.
7. Засоби спілкування.
8. Вербальні засоби спілкування.
9. Невербальні засоби спілкування.
10. Зони міжособистісного спілкування.
11. Стратегії і тактики спілкування.
12. Стилi спілкування.
13. Основні форми спілкування
14. Типи комунікабельності людей
15. Структура мовленнєвої комунікації
16. Організація і розвиток мовленнєвої комунікації
17. Мовлення і взаєморозуміння
18. Особливості мовлення в соціально-орієнтованому спілкуванні
19. Мовлення як засіб ствердження соціального статусу
20. Особливості вербальної комунікації в міжособистісному спілкуванні
21. Фактори ефективного слухання .
22. Цілі слухання
23. Стилi слухання
24. Соціальна перцепція
25. Перше враження і точність інтерпретації
26. Соціальні стереотипи. Фізіонімічні стереотипи і стереотипи зовнішності.
27. Роль установки у сприйманні.
28. Спрямоване формування першого враження
29. Психологічні основи і закономірності розуміння
30. Каузальна атрибуція
31. Забобони та упередження.
32. Контексти міжособистісної взаємодії
33. Простір міжособистісної взаємодії
34. Сценарії і механізми взаємодії.
35. Поняття особистого впливу .
36. Особистий вплив, влада і лідерство .
37. Лідерство і його різновиди.
38. Типи особистого впливу. Соціальний інтелект.
39. Типи особистого впливу. Особистий магнетизм.
40. Типи особистого впливу. Фрустраційний вплив.
41. Типи особистого впливу. Партнерство і довіра на основі емпатії.
42. Типи особистого впливу. Маніпулятивна адаптованість.

43. Типи особистого впливу. Відповідальність і компетентність.
44. Основні стратегії впливу на людину
45. Маніпуляція в спілкуванні.
46. Розпізнавання маніпуляції і захист від неї.
47. Тактики впливу
48. Самопрезентація як засіб впливу
49. Основні характеристики почуттів та емоцій в спілкуванні
50. Сутність і функції емоцій і почуттів.
51. Рівні інтенсивності емоцій.
52. Особливості емоційно-чуттєвих переживань у міжособистісному спілкуванні.
53. Види соціальних емоцій Дайте характеристику заздрощам.
54. Види соціальних емоцій Дайте характеристику ревнощам.
55. Види соціальних емоцій Дайте характеристику збентеженню.
56. Види соціальних емоцій Дайте характеристику соромязливості.
57. Способи управління емоціями і почуттями .Усвідомлення емоцій.
58. Способи управління емоціями і почуттями .Контроль за формою прояву.
59. Мова емоцій.
60. Способи контролю емоцій та почуттів на соціальному рівні.
61. Етапи розвитку відносин
62. Фактори стабільності відносин
63. Порушення, бар'єри, труднощі спілкування
64. Дефіцитне спілкування
65. Дефектне спілкування
66. Деструктивне спілкування .
67. Конфліктне спілкування.
68. Поняття, критерії і рівні успішності спілкування
69. Стиль спілкування як фактор успішності
70. Оптимальний стиль спілкування.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамович С. Д. Риторика / С. Д. Абрамович, М. Ю. Чікарькова. – Львів, 2001. 240 с.
2. Активізація когнітивних процесів у спілкуванні: методичний посібник/ [В. П. Казміренко, З. Ф. Сіверс, В. М. Духневич та ін.]; за ред.. В. П. Казміренка. – К.: Міленіум, 2011. – 268 с.
3. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики: підручник / Ф.С. Бацевич. – К.: Видавничий центр «Академія», 2004. – 342 с.
4. Бодалев А.А., Ковалев А.Г. Психологические трудности общения и их преодоление // Педагогика. –1992. –№5-6. –С. 65-70.
5. Борг Д. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування / пер. з англ. Н. Лазаревич. – Харків : Вид-во «Ранок» : Фабула, 2019. – 304 с.
6. Ворощук О., Лемко Г. Комунікативна культура фахівця: понятійно-категоріальна сутність/ Актуальні проблеми соціальної роботи: досвід і перспективи: Матеріали всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (м. Кам'янець-Подільський, 8 квітня 2021 року). Кам'янець-Подільський: Видавець Ковальчук О. В., 2021. С. 13-17.
7. Гольдштейн, А. Тренінг умінь спілкування: як допомогти проблемним підліткам [Текст] / А. Гольдштейн, В. Хомик. – К. : Либідь, 2003. – 520 с.
8. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування: навч. пос. / за ред. Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
9. Джонсон, Д. В. Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування [Текст] / Девід В. Джонсон. – К. : Академія, 2003. – 288 с.
10. Етнопсихологічні особливості міжособистісного спілкування та їх урахування в процесі взаємодії дітей і дорослих [Текст] / За ред. Л.Е. Орбан. – Ів.-Франківськ, 1996. – 79 с.
11. Зозуляк-Случик Р. В. Етика соціальної роботи : навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів. Івано-Франківськ : НАІР, 2019. 204 с.
12. Зозуляк-Случик Р. В. Основні категорії етики в діяльності соціальних працівників і соціальних педагогів. Вісник Національного технічного університету України “Київський політехнічний інститут”. Політологія. Соціологія. Право. Київ : ІВЦ “Політехніка”, 2010. № 2 (6). С. 21–26.
13. Зозуляк-Случик Р. В. Формування професійної етики майбутніх соціальних працівників в університетах : монографія. Івано-Франківськ : НАІР, 2019. 460 с.
14. Зозуляк-Случик Р. В. Формування професійної етики майбутніх соціальних працівників у освітньому процесі сучасних університетів : метод. реком. Івано-Франківськ : НАІР, 2019. 104 с.
15. Зубенко Л. Г., Немцов В. Д. Культура ділового спілкування. Навчальний посібник. – К.: «ЕксОб», 2000. – 200 с.

16. Коваль, С. Б. Розвивальне педагогічне спілкування / С. Б. Коваль ; Ред. Бойчук О. – Івано-Франківськ : Плай, 2000. – 45 с.
17. Кулик І., Уманська І. Соціально-педагогічні умови формування конфліктологічної компетентності соціального педагога в умовах ВНЗ / І.В. Кулик, І. Уманська // Теоретичні, методичні і практичні проблеми соціальної педагогіки та соціальної роботи: тези доповідей I Всеукраїнської науково-практичної конференції, 26 травня 2016 р. – Івано-Франківськ: НАІР, – С. 91-94.
18. Кручек В.А. Психолого-педагогічні основи міжособистісного спілкування. Навчальний посібник. – К. : НАКККіМ, 2011. – 291 с.
19. Лукач Д.И. Общение и социальная регуляция поведения индивида // Психологические проблемы социальной регуляции поведения. –М.: Наука, 1976. –С. 64-84.
20. Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація : навч. посіб. / В. М. Манакін. — К. : ВЦ «Академія», 2012. — 288 с. — (Серія «Альма-матер»).
21. Михайлишин Г.Й. Конфліктна етіологія освітніх цінностей. Г.Й. Михайлишин. // Грані.: Науково-теоретичний і громадсько-політичний альманах. – № 4(84). – Дніпропетровськ.: Вид-во «Грані», 2012. – С. 86–90.
22. Орбан-Лембрик, Л. Е. Психологічні засади спілкування [Текст] : монографія / Лідія Ернестівна Орбан-Лембрик, Юзеф. Подгурецькі. – Ів.-Франківськ : Нова Зоря, 2008. – 416 с.
23. Панферов В.Н. Восприятие и интерпретация внешности людей // Вопросы психологии. –1974. –№2. –С. 59-64.
24. Педагогічна комунікація та ідентичність педагога: [монограф.] / авт. кол. : Г. О. Балл, В. Л. Зливков, С. О. Копилов, Л. О. Курганська та ін.; [за наук. ред. В. Л. Зливкова]. – К.: Педагогічна думка, 2011. – 160 с.
25. Піз А. Мова рухів тіла / Аллан Піз, Барбара Піз. – КМ-БУКС, 2015. – 416 с.
26. Психолого-педагогічні засади професійного становлення особистості практичного психолога і соціального педагога в умовах вищої школи: Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції. III Ч. – Тернопіль : Вид-во ТДП, 2003. – 264 с.
27. Психолого-педагогічні особливості професійної діяльності і спілкування [Текст]: навч.-метод. посібник. – Ів.-Франківськ, 1996. – 46 с.
28. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. –М.: Педагогика, 1989. – Т.1.
29. Савенкова, Л. О. Професійне спілкування майбутніх викладачів як об'єкт психолого-педагогічного управління. Монографія. / Людмила Олексіївна. Савенкова. – К. : КНЕУ, 2005. – 212 с.
30. Сагач Г.М. Мистецтво ділового спілкування. –К.: Знання, 1991.
31. Сайтарли І. А. Культура міжособистісних стосунків: Навч. посіб. – К.: Академвидав, 2007. – 240 с.
32. Сайтерли І.А. Культура міжособистісних стосунків: навчальний посібник / І.А. Сайтерли. – К.: «Академвидав», 2007. – 239 с.

33. Семенюк О.А. Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. / О.А. Семенюк, В.Ю. Паращук. – К. : ВЦ «Академія», 2010. – 240 с. (Серія «Альма-матер»)
34. Семиченко, В. А. Психологія та педагогіка сімейного спілкування [Текст] / В. А. Семиченко ; Ред.Лисенко О.О. – К. : Веселка, 1998. – 214 с.
35. Соціальна конфліктологія та партнерство: методичні рекомендації / Автор-упорядник І.В. Кулик. – Івано-Франківськ, 2018. –68с.
36. Тимків Л. Психолого-педагогічні аспекти процесу фахової підготовки майбутніх соціальних працівників. Соціальна робота: становлення, перспективи, розвиток: матеріали ІУ Міжнародної наук.практ.конференції, 24-25 травня 2018 р.; [за заг.ред. Кривачук Л., Нагірняка М.]. Львів: СПОЛОМ, 2018. С. 367-370.
37. Трухін, І. О. Соціальна психологія спілкування [Текст] : навч. посібник / І. О. Трухін. – К. : ЦНЛ, 2005. – 336 с.
38. Філоненко М. Психологія спілкування: навчальний посібник / М. Філоненко – К. : Центр учбової літератури, 2008.- 224 с. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-163.html>
39. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування: Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
40. Шкорич Є. Основні педагогічні умови забезпечення ефективності міжособистісного спілкування https://library.udpu.org.ua/library_files/stud_konferenzia/2015_2/80.pdf
41. Щербан, Т. Д. Теорії навчального спілкування: структура, психічний розвиток, педагогічні задачі [Текст]. Ч. III / Т. Д. Щербан. – Мукачєво : Карпатська вежа, 2003. – 63 с.
42. Южанина А.Л. К вопросу о социальном интеллекте // Психологическая наука и общественная практика: Тезисы науч. сообщений совет. психологов СССР. –М., 1983. –Ч.2. –С. 232-235.
43. Яблонко, В. Я. Психолого-педагогічні основи формування особистості [Текст]: навч. посібник / В. Я. Яблонко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 258 с.
44. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації: навчальний посібник / О.В. Яшенкова. – К.: Видавничий центр «Академія», 2010. – 309 с.
45. http://lubbook.net/book_225_glava_13_Tema_10_Spilkuvannja_-_osn.html
46. <http://studentam.net.ua/content/view/3179/97/>
47. http://pidruchniki.ws/18430417/psihologiya/sotsialna_situatsiya_rozvitku_pidli_tka
48. <http://studentbooks.com.ua/content/view/1271/51/1/2/>
49. <http://readbookz.com/book/174/5612.html>
50. <http://www.horting.org.ua/node/1456>

СЛОВНИК

Агресивна поведінка — напад з власної ініціативи з метою заподіяти фізичний, матеріальний або моральний збиток (за допомогою грубих, глузливих, уїдливих слів і вчинків).

Агресивне саморозкриття — бажання говорити про себе, не зважаючи на бажання іншого.

Активність громадська — поняття, яке характеризує цілеспрямовану діяльність індивідів та соціальних груп, спрямовану на зміну і розвиток громадянського суспільства та його інститутів.

Акцентуація характеру — крайні варіанти норми характеру, при яких окремі риси надмірно посилені, через що виявляється виборча уразливість відносно певного роду психогенних дій при достатній і навіть підвищеній стійкості до інших.

Аномія — це стан дезорганізації особистості, що виникає в результаті її дезорієнтації; причиною останньої може бути соціальна ситуація, в якій має місце конфлікт або відсутність норм.

Анкета — інструмент збору первинної інформації, ряд запитань і висловлювань у вигляді листа опитування.

Атитюд (соціальна установка) — психічне переживання значення, сенсу, цінності соціального об'єкту, готовність думати, оцінювати, діяти певним чином стосовно об'єкту установки.

Афіліація — мотивація до встановлення довірчості, прагнення людини бути в товаристві інших людей.

Бар'єри психологічні — особливий психічний стан суб'єкта, який перешкоджає йому виконувати ті чи інші дії.

Безоціночний зворотний зв'язок — вид зворотного зв'язку, який не містить висловлення ставлення до обговорюваного питання, використовується, коли потрібно більше дізнатися про почуття людини або допомогти співрозмовникові сформулювати думки з конкретного приводу, при цьому прямо не втручаючись в його дії.

Бесіда — метод одержання інформації на основі вербальної комунікації.

Брехня — умисне спотворення істини і введення в оману інших людей.

Брифінг — коротка інформаційна нарада представників засобів масової інформації, телебачення, радіо, газет.

Вербалізація емоцій — повідомлення партнера про свої почуття і переживання у формі словесних повідомлень.

Взаємини — зустрічні інтегровані відносини людей, які виявляються в групових ефектах співпраці, змагання, згуртованості, сумісності, дружби, взаємодопомоги, а також в якостях особистості, що характеризують психологічні особливості спілкування людини.

Взаєморозуміння — механізм міжособистісної взаємодії, пов'язаний з когнітивними процесами і забезпечуючий формування спільного смислового

поля учасниками взаємодії, взаємне особистісне прийняття, вироблення схожого бачення завдань в конкретній ситуації.

Відносини — цілісна система індивідуальних, виборчих, свідомих зв'язків особи з різними сторонами об'єктивної дійсності, що включає три взаємозв'язані компоненти: ставлення людини до людей, до себе, до предметів зовнішнього світу.

Відчуженість — охолодження і розрив стосунків з найближчим оточенням, випадіння зі соціальних зв'язків; на особистісному рівні виявляється як відчуття безсилля перед повсякденними проблемами, безглуздістю того, що відбувається; супроводжується апатією, аполітичністю установок, дефіцитом теплового сердечного спілкування.

Влада — це здатність дійової особи проводити свою волю всупереч опору інших людей, потенціал впливу.

Гідність людська — поняття моральної свідомості, в якому втілені уявлення про цінність людини як моральної особи.

Денотація — це лексичне значення слова, що визнається більшістю людей даного лінгвістичного співтовариства.

Дефіцит спілкування — якісна і кількісна нестача міжособистісних контактів дитини з іншими людьми.

Дефекти спілкування — перешкоди, що створюються людиною, яка має певні особові властивості; виявляються в згорнутості контактів і змістовної сторони спілкування, ненавмисному спотворенні дійсних мотивів співрозмовника, зниженні успішності спілкування і задоволеності спілкуванням з боку партнера.

Диктальне спілкування — це спілкування, мета якого полягає в передачі інформації, схиленні партнера зі спілкування до певної діяльності, зміні його погляди або наданні емоційної підтримки.

Ділова взаємодія — взаємодія людей, яка підпорядкована рішенням конкретної задачі, що стоїть перед організацією та накладає певні обмеження на поведінку людей.

Довільність емоції — можливість опосередкованого керування проявом, переживанням і породженням емоції.

Емотивна функція мовлення — вияв в мовленні суб'єктивного світу адресанта, його самооцінки, переживань, ставлення до теми розмови.

Емоції — особливий вид психічних процесів і станів, що пов'язаний з інстинктами, потребами і мотивами та відображає значущість для індивіда явищ і ситуацій у формі безпосереднього переживання (задоволення, радощі, страху).

Емпатійне слухання — безоціночний зворотний зв'язок, мета якого — надати співрозмовникові підтримку, дати зрозуміти, що проблема, яка його турбує, і слухачем сприймається як важлива.

Етнічний стереотип — спрощений, схематизований, емоційно забарвлений і надзвичайно стійкий образ певної етнічної групи або спільноти, що легко розповсюджується на всіх представників цієї групи.

Ефект ореолу — тенденція сприймаючої особи перебільшувати однорідність особистості партнера: переносити позитивне (або негативне) враження про одну якість людини на все її інші якості.

Ефект поблажливості полягає в тенденції оцінювати всіх людей позитивно.

Забобон — необґрунтоване негативне уявлення про інших людей, не змінне навіть за наявності переконливих свідоцтв того, що дане судження несправедливе, помилкове.

Задоволеність спілкуванням і відносинами — характеристика суб'єктивного боку міжособистісних відносин на свідомому і несвідомому рівнях; психологічний стан, що має мобілізуючий ефект в багатьох видах діяльності; включає почуття повноцінності і стабільності міжособистісних відносин за відсутності страхів, підозрілості, напруженості, почуття самотності.

Задум повідомлення — це інформація в вихідному вигляді, яку один партнер має намір передати іншому, глибинний рівень породження повідомлення, на якому існує лише проект майбутнього висловлювання.

Заздрість — почуття, що виникає, коли індивід не має того, чим володіє інша людина, і пристрасно бажає мати цей предмет або позбавити предмету заздрощів іншу людину.

Збентеження — це почуття, що виникає в результаті розбіжності між тим, як людина хоче виглядати, і тим, як вона дійсно виглядає; занепокоєння зовнішнім іміджем, обумовлене підвищеною увагою до людини в ситуації реальної дії або в результаті неочікуваної дискредитації основної установки на характер відносин.

Зворотний зв'язок — вербальні і невербальні повідомлення, які людина навмисно або ненавмисно посилає у відповідь на повідомлення іншого.

З'ясування — вид рефлексивного слухання, коли слухач просить про додаткову інформацію, керуючись або діловими інтересами, або метою «розговорити» людину або бажанням продемонструвати готовність і бажання вислухати її.

Імідж — образ, уявлення, що методом асоціації наділяє об'єкт додатковими цінностями, які не мають підстав в реальних властивостях самого об'єкту, але мають соціальну значущість для того, що сприймає цей об'єкт.

Імідж особистості — цілеспрямоване формування враження про себе, спеціальним чином організоване і структуроване в контексті «Я», що має посилення до більш загальної, престижної категорії людей.

Інграціяція — прикрашання, самовихваляння, намагання зробити себе привабливим, особливо для тих, хто має високий статус.

Інструментальна (операціональна) агресія — це застосований агресивний засіб впливу задля досягнення позитивних цілей, що супроводжувалося негативним ефектом.

Інтерактивна сторона спілкування — взаємодія людей, що передбачає наявність певної форми організації спільної діяльності (згода, пристосування або конкуренція, конфлікт).

Інтерес — позитивне емоційне ставлення до об'єкту, зосередження уваги на ньому.

Інтимно-особистісний рівень спілкування — рівень, на якому основною метою спілкування є задоволення потреби в розумінні, співчутті; від партнерів очікуються психологічна близькість, емпатія, довірчість.

Каузальна атрибуція — це феномен, який дозволяє наблизитися до розуміння механізмів взаєморозуміння, зрозуміти, яким чином люди інтерпретують поведінку іншої людини, якщо не володіють про неї достатньою інформацією.

Кінесика — рухи, які відбиваються за допомогою оптичної системи суб'єкта (жести, пози, міміка, оформлення зовнішності, почерк, тощо).

Код — мова або її різновид (діалект, сленг, стиль), який використовують

Комунікабельність — володіння соціальною стороною контакту дотримання в спілкуванні соціальних норм, володіння складними комунікативними вміннями.

Комунікативна сторона спілкування — використання засобів спілкування, що поділяються на вербальні і невербальні.

Комунікативна сумісність — вид сумісності, що виникає на основі взаєморозуміння і узгодженості загальної позиції; характеризується відсутністю несприятливих наслідків комунікативної взаємодії у вигляді напруги, психологічного дискомфорту.

Комунікативний бар'єр — абсолютна або відносна перешкода ефективному спілкуванню, що суб'єктивно переживається або реально присутня в ситуаціях спілкування, причинами якої є мотиваційно-операціональні, індивідуально-психологічні, соціально-психологічні особливості тих, хто спілкуються.

Комунікативний намір (комунікативна інтенція) — бажання вступити в спілкування з іншою особою.

Комунікативність людини — володіння процесуальною стороною контакту (свідоме використання експресії, володіння голосом, вміння тримати паузу).

Комунікація — специфічно культурна форма спілкування, обмін інформацією між людьми за допомогою знаків і символів, при якому інформація передається цілеспрямовано, приймається вибірково, а взаємодія здійснюється відповідно до певних правил і норм.

Конативна функція мовлення — вияв в мовленні промовця установки на слухача, прагнення на нього впливати, формувати певний характер взаємин.

Конвенціональні жести — жести вітання і прощання, загрози, привернення уваги, запрошуючі, забороняючі, образливі; вони замінюють в промові елементи мови, зрозумілі без мовного контексту, мають власне значення в спілкуванні.

Конотація — це вторинні асоціації слова, що поділяються одним або декількома членами даного співтовариства. .

Контактність — здатність вступати в психологічний контакт, формувати в ході взаємодії довірчі відносини, засновані на згоді і взаємному схваленні; її

забезпечують володіння навичками і вміннями спілкування та саморегуляції, а також певні особисті властивості.

Контекст — обставини, в яких відбувається конкретна подія.

Конформність — тенденція людини змінювати свою поведінку під впливом інших людей так, щоб вона відповідала уявленням оточуючих.

Координація — механізм міжособистісної взаємодії, пов'язаний з інструментальними процесами, з пошуком засобів спілкування, які відповідають намірам і можливостям партнерів; результатом координації є сумісність в діях.

Криміногенне спілкування — взаємодія, для якої характерні антигромадська спрямованість, психологічна стресогенність і конфліктність, жорстко заданий рольовий характер і специфіка засобів зв'язку та способів впливу.

Лідер — це людина, яка може переконати інших людей відкласти на певний час свої власні інтереси і зайнятися досягненням загальної мети, яка важлива для свободи і добробуту групи.

Лідерство — це здатність впливати на інших.

Маніпуляція — вид психологічного впливу, використовуваний для досягнення одностороннього виграшу.

Міжособистісна атракція — процес надання переваги одним людей поміж іншими, взаємне тяжіння між людьми, взаємна симпатія.

Міжособистісна взаємодія — інструментально-технологічна сторона спілкування; взаємні дії учасників спілкування, спрямовані на співвіднесення цілей кожної зі сторін і організацію їх досягнення в процесі спілкування.

Міжособистісна комунікація — взаємний обмін суб'єктивним досвідом людей, що знаходяться в просторовій близькості, мають можливість бачити, чути, торкатися один одного, легко здійснювати зворотний зв'язок.

Міжособистісна подія — значуща для людини зміна в житті, в якій ключову роль відіграє інша людина, з якою вони знаходяться (або знаходились) в безпосередньому контакті.

Міжособистісне спілкування — взаємодія між декількома людьми, яка здійснюється за допомогою засобів мовленнєвого і немовленнєвого впливу, в результаті якої виникають психологічний контакт і певні відносини між учасниками спілкування.

Міжособистісний простір — організація всіх елементів міжособистісної взаємодії в певному порядку, що припускає: 1) вибір позиції; 2) чітке визначення меж ситуації взаємодії, за межами яких обрана позиція стає недоречною; 3) оформлення зайнятої позиції за допомогою вербальних і невербальних засобів комунікації.

Міжособистісні відносини — система установок, орієнтації і очікувань членів групи щодо один одного, компоненти якої обумовлені змістом і організацією спільної діяльності, цінностями, на яких ґрунтується спілкування людей.

Мова — це система знаків і символів.

Мовлення — це використання мови з комунікативною метою.

Мовна діяльність — спеціалізоване вживання мови в процесі взаємодії між людьми, окремий випадок діяльності спілкування.

Мовна комунікація — інформативна і комунікативна сторони мовної діяльності.

Мовна поведінка — використання мови людьми в пропонованих обставинах, в різноманітні реальних життєвих ситуацій.

Мовне спілкування — процес встановлення і підтримки цілеспрямованого, прямого або опосередкованого контакту між людьми за допомогою мови.

Мовний акт — елементарна одиниця мовного спілкування, промовляння висловлювання в безпосередній ситуації спілкування зі слухачем.

Модальне спілкування — це спілкування, метою якого виступають психологічний контакт, психологічні взаємовідносини співрозмовників.

Модальні жести — жести схвалення, незадоволення, іронії, недовіри, непевності, незнання, страждання, роздуму, зосередженості, розгубленості, пригніченості, розчарування, відрази, втіхи, здивування; вони висловлюють оцінку, ставлення до предметів і людей, сигналізують про зміну активності суб'єкту в процесі комунікації.

Моделі комунікації — схеми, що представляють процес комунікації.

Навмисна (інтенціональна) агресія — прагнення завдати шкоди з усвідомленням наслідків.

Національний стереотип — недиференційована думка, що позначає етнічну або національну групу в цілому, припускає наявність певної риси у всіх її представників та обов'язково містить в собі — приховано або явно — певну оцінку.

Невербальна комунікація — взаємодія між людьми за допомогою немовленнєвих засобів, обмін і інтерпретація невербальних повідомлень.

Невербальна мова — система немовленнєвих символів, знаків, жестів, використовувана представниками даної культури для комунікації.

Невербальна поведінка — зовнішнє «Я» особистості, зовнішня форма існування та прояву психічного світу особистості, конкретно-чуттєва форма її дій і вчинків.

Негативний оціночний зворотний зв'язок — повідомлення, що виконують корегуючу функцію, спрямовану на усунення небажаної поведінки, зміну або модифікацію міжособистісних відносин.

Нерефлексивне слухання — уміння уважно мовчати, не втручаючись в промову співрозмовника своїми зауваженнями.

Обман — свідоме прагнення створити у партнера помилкове уявлення про предмет обговорення, при тому що прямі викривлення істини не допускаються.

Описове саморозкриття — повідомлення іншому фактів про себе, які інакше йому не доступні.

Описово-образотворчі (виразні) жести — жести, що супроводжують мовлення і поза мовним контекстом втрачають сенс.

Особистий вплив — здатність впливати на іншого спонукаючим, стримуючим, заспокійливим або іншим розвиваючим чином, змінюючи при цьому не тільки його поведінку, але і погляди, мотиви, свідомість і навіть характер.

Особисті відносини — зв'язок людини з людиною як суб'єктом взаємодії; ставлення до особистих чеснот і властивостей конкретної людини, яке може не співпадати за змістом взаємин, які склалися.

Оціночне саморозкриття — повідомлення про погляди, почуття, переживання, відносини з іншими людьми.

Оціночний зворотний зв'язок — повідомлення своєї думки, свого ставлення до того, що обговорюється.

Перефразовування — вид рефлексивного слухання, який полягає в передачі тому, хто говорить його ж повідомлення, але словами слухача з метою перевірки точності почутого.

Перцептивний бік спілкування — процес сприймання партнерами один одного, їх взаємного пізнання, як основи для взаєморозуміння.

Погодження — механізм взаємодії, що стосується мотиваційного боку спілкування, спрямований на досягнення відносної згоди в цілях, сенсах, намірах партнерів зі спілкування.

Позитивний оціночний зворотний зв'язок — повідомлення, що виконують функцію підтримки «я-концепції» партнера і міжособистісних відносин з ним.

Полісемія — наявність у слова більше одного узвичаєного в даному мовному співтоваристві значення.

Порушення міжособистісного спілкування — двостороннє ускладнення спілкування і відносин, психологічна сторона якого обумовлена такими особистісними властивостями як егоїзм, підозрілість, авторитарність, нещирість тощо.

Потреба в афіліації — потреба створювати і підтримувати задовільні відносини з іншими людьми, бажання подобатися, привертати увагу, викликати інтерес, відчувати себе цінною і значущою особистістю.

Почуття — стійке емоційне ставлення людини до явищ дійсності, що відображає значення цих явищ у зв'язку з її потребами і мотивами.

Проекція — перенесення своїх станів на іншу особу; приписування їй рис, які насправді властиві тому, хто сприймає, а у оцінюваної особи можуть бути відсутніми.

«Принцип кооперації» — вимога до співрозмовників діяти таким чином, який відповідав би прийнятій меті і напряду розмови.

Проксеміка — просторові взаємини людей в процесі спілкування.

Професійний стереотип — персоніфікований образ професії, тобто узагальнений образ типового професіонала.

Психологічний вплив — зміна психологічних характеристик особистості, групових норм, громадської думки або настрою за рахунок використання психологічних, соціально-психологічних закономірностей.

Раціональне розуміння — це накопичення, систематизація вербалізованих знань про інших людях і оперування ними з метою досягнення максимальної відповідності думок, оцінок, уявлень про людину її об'єктивно існуючим, властивостям, мотивам.

Ревнощі — прагнення до збереження того, що вже є у суб'єкта, страх втратити вже надбане, прагнення контролю над значущими людьми.

Резюмування — підсумовування основних ідей і почуттів промовця, дозволяє з'єднати фрагменти розмови в смислову єдність.

Рефлексивне слухання (або активне) — зворотний зв'язок зі співрозмовником, при якому той, що слухає активніше використовує словесну форму для підтвердження розуміння повідомлення.

Ригідність — ускладненість, аж до повної нездатності, зміни наміченої суб'єктом програми діяльності в умовах, що об'єктивно вимагають її перебудови.

Розуміння повідомлення — тлумачення адресатом отриманого повідомлення.

Самоактуалізуюча особистість — людина, яка прагне до досконалості і робить найкращим чином саме те, на що вона здатна.

Самопрезентація — короточасний, специфічно мотивований і органічний процес пред'явлення інформації про себе у вербальній і невербальній поведінці.

Самопрезентація — різні поведінкові тактики, спрямовані на те, щоб вплинути на сприйняття оточуючими дійової особи.

Саморозкриття — добровільне відкриття іншому власного Я, своїх суб'єктивних станів, таємниць, намірів.

Самоставлення виражається в прийнятті або неприйнятті себе як цілого, в самоповазі і почутті власної гідності.

Самотність — епізодично гостре відчуття неспокою і напруги, пов'язане з прагненням мати дружні або інтимні відношення.

Синонімія — використання різних слів і фраз для повідомлення схожої інформації.

Сором'язливість — властивість особистості, що виявляється в стані нервово-психічної напруги, вирізняється різноманітними порушеннями вегетатики, психомоторики, мовної діяльності, емоційних, вольових, розумових процесів і специфічними змінами самосвідомості та виникає у людини, що постійно зазнає труднощі в певних ситуаціях міжособистісного неформального спілкування.

Соціальна компетентність — система знань про соціальну дійсність і себе, складних соціальних умінь і навичок взаємодії, сценаріїв поведінки в типових соціальних ситуаціях; ця система дозволяє людині швидко і адекватно адаптуватися, приймати рішення зі знанням справи, враховуючи обставини; діючи за принципом «тут, зараз і найкращим чином», отримуючи максимум користі з обставин, що склалися.

Соціальна перцепція — процес, що виникає при міжособистісній взаємодії на основі природного спілкування та відбувається у формі сприймання і розуміння однією людиною іншої.

Соціальний інтелект — глобальна здатність, що виникає на базі комплексу інтелектуальних, особистісних, комунікативних і поведінкових рис, включаючи рівень енергетичної забезпеченості процесів саморегуляції; ці риси обумовлюють прогнозування розвитку міжособистісних ситуацій, інтерпретацію інформації і поведінки, готовність до соціальної взаємодії і ухвалення рішень.

Соціальний стереотип — стійке уявлення про певні явища або людей, властиве представникам тієї або іншої групи.

Соціальні емоції — емоції і почуття, які виникають при задоволенні соціальних потреб.

Соціально-орієнтоване спілкування — спілкування людей як представників тих або інших груп (національних, вікових, професійних, статусних).

Соціально-психологічні відносини — різні форми взаємозв'язку людей, що виникають в їх сумісній життєдіяльності на основі безпосередньої взаємодії і особистого спілкування.

Соціально-рольовий рівень спілкування — рівень спілкування, на якому від людини очікується виконання певної рольової функції, демонстрація знання норм соціального середовища, утвердження себе, свого статусу; спілкування, як правило, носить анонімний характер.

Спілкування — найбільш широка категорія для позначення всіх видів комунікативних, інформаційних і інших контактів людей, включаючи прості форми взаємодії типу присутності.

Спрацьованість — узгодженість в роботі між учасниками спільної діяльності.

Сприймання — процес відбору, організації і інтерпретації чуттєвих даних.

Стабільні міжособистісні відносини — тривале збереження взаємодії в парі, що викликає позитивні почуття у обох партнерів.

Стереотип — духовне утворення, що склалося в свідомості людей, емоційно забарвлений образ, який передає значення, що містять елементи опису, оцінки і розпорядження.

Стиль спілкування — індивідуальна стабільна форма комунікативної поведінки людини, що виявляється в будь-яких умовах взаємодії, в ділових і особистих відносинах, в способах ухвалення і здійснення рішень, в обраних прийомах психологічного впливу на людей, в методах розв'язання міжособистісних і ділових конфліктів.

Стратегія мовного спілкування — це процес побудови комунікації, спрямований на досягнення довготривалих результатів, який включає в себе планування мовної взаємодії в залежності від конкретних умов спілкування і особистостей комунікаторів, а також реалізацію цього плану, тобто лінію бесіди.

Сумісність — психологічний ефект поєднання індивідів, який виявляється у взаємному схваленні, згоді і частковій ідентифікації на емоційно-чуттєвому, інтелектуальному і діяльнісному рівнях, у взаємній задоволеності і відсутності напруженості, конфліктів, неприязні в будь-яких контактах.

Сценарії взаємодії — стандартні послідовності дій в тих або інших звичних ситуаціях.

Такесика — невербальна комунікація, пов'язана з тактильною системою сприйняття, яка включає найрізноманітніші дотики (рукостискання, поцілунки, поглажування, поплескування, обійми, тощо).

Тактика мовного спілкування — це сукупність прийомів ведення бесіди, лінії поведінки на певному етапі в рамках окремої розмови, яка включає конкретні прийоми привернення уваги, встановлення і підтримки контакту з партнером, впливу на його переконання, приведення в певний емоційний стан.

Темперамент — динамічна характеристика психічної діяльності людини; особливості поведінки, обумовлені перш за все загальним типом вищої нервової діяльності.

Теорія фільтрів — концепція, згідно якої пара при своєму просуванні від поверхневого знайомства до глибшого міжособистісного спілкування повинна подолати ряд своєрідних фільтрів.

Тривожність (неспокій, страх) — індивідуальна психологічна особливість, що полягає в підвищеній схильності відчувати неспокій в різних життєвих ситуаціях, у тому числі і таких, де ніщо до цього не схиляє.

Усвідомлення емоцій — чітка фіксація людиною свого стану, що створює можливість керування і контролю над цим станом; здатність виразити цей стан в знаковій формі.

Успішність спілкування виявляється в досягненні і збереженні психологічного контакту з партнером з метою стабілізації міжособистісних відносин на їх оптимальній стадії розвитку через досягнення сумісності, згоди, взаємної пристосованості і задоволеності шляхом гнучкого корегування цілей, умінь і станів, способів впливу відповідно до змінних обставин.

Фатичне мовлення (або асоціативний спосіб спілкування) — мовна поведінка, спрямована на те, щоб висловитись і зустріти розуміння, на підтримку розмови; здійснюється зазвичай у вигляді обміну репліками, зміст яких асоціативно пов'язаний один з одним.

Фундаментальна помилка атрибуції полягає в тому, що значення особистості переоцінюється, а роль ситуації недооцінюється.

Харизматичний лідер — це приваблива людина, здатна вселяти благоговіння підлеглим, точку зору якої інші люди вважають незаперечною; він здатний зібрати групу людей, які поділяють його точку зору, і за допомогою взаємин з командою розвивається разом з її членами.

Цільовий рівень спілкування — рівень спілкування, на якому людей об'єднують інтереси справи, спільна діяльність, пошук засобів підвищення ефективності співробітництва; спілкування є психологічно відчуженим, домінує «Я-Ви» контакт.

Чути означає прагнути зрозуміти і запам'ятати почуте, що передбачає наявність складного комплексу умінь, яким людина оволодіває впродовж всього свого життя.

ЗМІСТ

| | |
|--------------------------------------|----|
| Вступ..... | 4 |
| Структура навчальної дисципліни..... | 6 |
| Зміст лекцій..... | 6 |
| Теми семінарських занять..... | 8 |
| Семінарські заняття..... | 8 |
| Самостійна робота..... | 36 |
| Тестові завдання..... | 37 |
| Програмові вимоги..... | 43 |
| Рекомендована література..... | 45 |
| Словник..... | 48 |