



**Факультет соціології  
та управління**



# **Вербальна складова спілкування**

**Заняття підготувала:**

кандидат психологічних наук, доцент факультету соціології та управління  
Запорізького національного університету,  
Член психологічної асоціації України.

**Бойко Ганна Валентинівна**



# Вступ

Психологічні правила проведення  
тренінгу, основні принципи та їх  
обговорення

Знайомство

Очікування учасників стосовно тренінгу



# **Зміст :**

**- Вербальна складова спілкування  
[Вміння слухати і вміння говорити]**

**-Встановлення контакту  
[ Підкреслення спільного ]**

**Маніпулятивні техніки та кордони  
їх застосування**

**- Отримання згоди**

**- Як відмовити і не зіпсувати стосунки**



## Комунікативна складова спілкування:

- 1] Невербальне спілкування  
складові:?
- 2] Вербальне спілкування  
співвідношення між 1 і 2



# Вміння слухати і говорити

**Детектив:** Створимо разом детективну історію, виконуючи правила:

1. Кожен буде додавати фразу або речення до детективу
2. Перед тим, як сказати свою фразу, необхідно дослівно і без помилок повторити фразу попереднього учасника

Під час виконання вправи зверніть увагу на наступне:

- Що Вам легше і цікавіше було робити: додавати або повторювати фразу
- Чи хотілося втрутитись у виконання завдання іншими учасниками
- Чи задоволені Ви власним внеском у створення детективу і загальним результатом



**Встановлення та розвиток  
контактів:**

**Емоційна дистанція [її  
встановлення та регуляція]**

**Прийоми управління дистанцією**

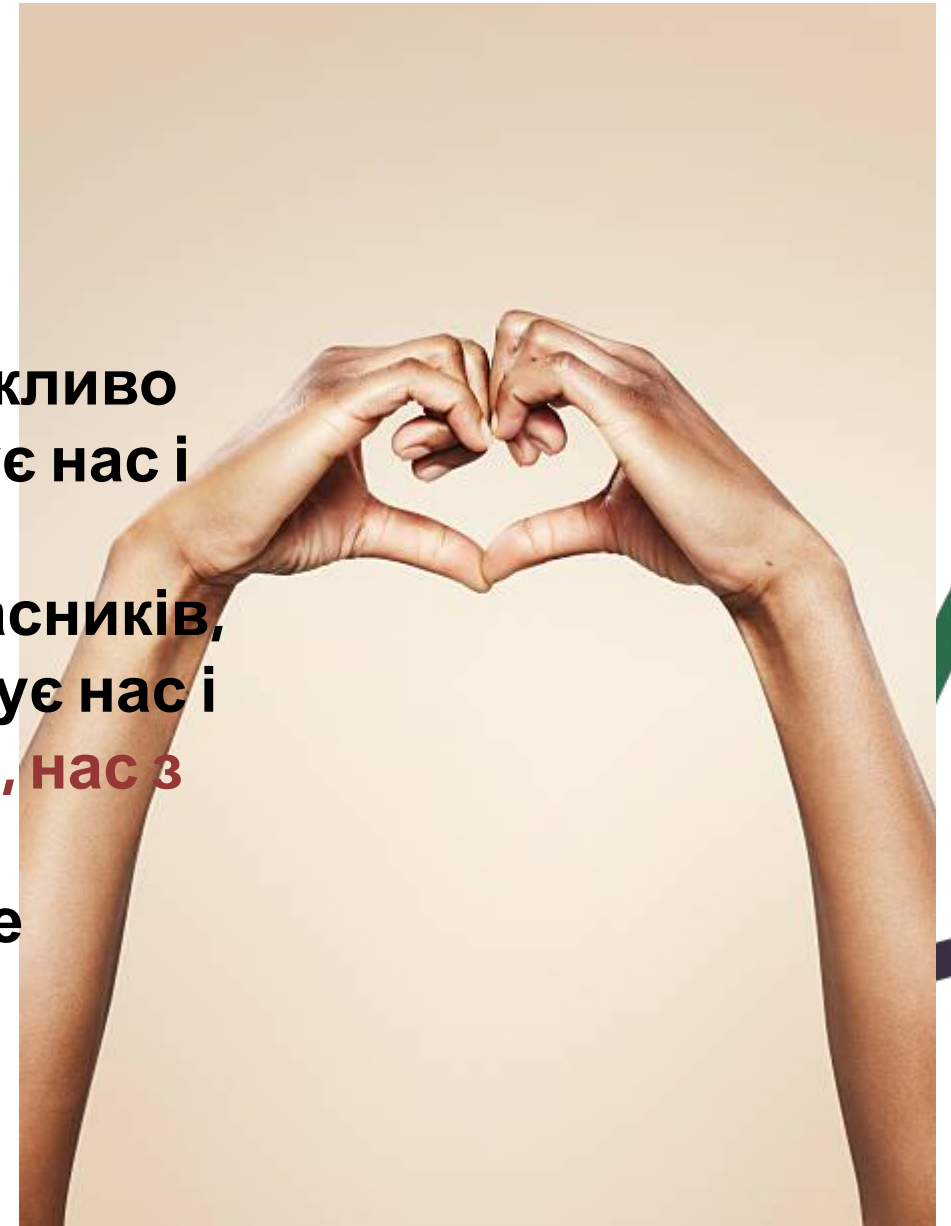


## **Вправа з Пошук спільного**

**Для встановлення та розвитку контактів важливо знайти та підкреслити те спільне, що поєднує нас і іншу людину**

**Інструкція: зверніться по імені до когось з учасників, та висуньте гіпотезу стосовно того, що поєднує нас і цю людину, використовуючи фразу: **“Думаю, нас з тобою поєднує...”**.**

**Той, кому адресовано звернення, скаже **“Так, погоджуюсь”** або **“Я подумаю...”****



**Маніпулятивні прийоми у  
спілкуванні: стратегія і тактика  
Евристичні правила [Р. Чалдіні, Р.  
Хьюсман і Д.Хетфілд]**





## Вправа з Прийоми переконання [як отримати згоду?]

**Методика «Нога в дверях»:** *Просіть більше, ніж потрібно*

- А.** Спочатку висувайте вимогу або прохання більш серйозні за обсягом прикладених зусиль для їх виконання
- Б.** Висувайте основне прохання, яке у порівняння з першим здається не таким обтяжливим.

**Увага!** *Працює тільки у випадках, коли перше прохання є можливим для виконання*



# Вправа 4 Як відмовити і не зіпсувати стосунки

Метод **РОЗДІЛЕННЯ АРГУМЕНТІВ** передбачає розподіл аргументів партнера на:





**Факультет соціології  
та управління**

**Підведення підсумків**



**ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!**



**Факультет соціології  
та управління**



**@fsu\_znu**