



**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

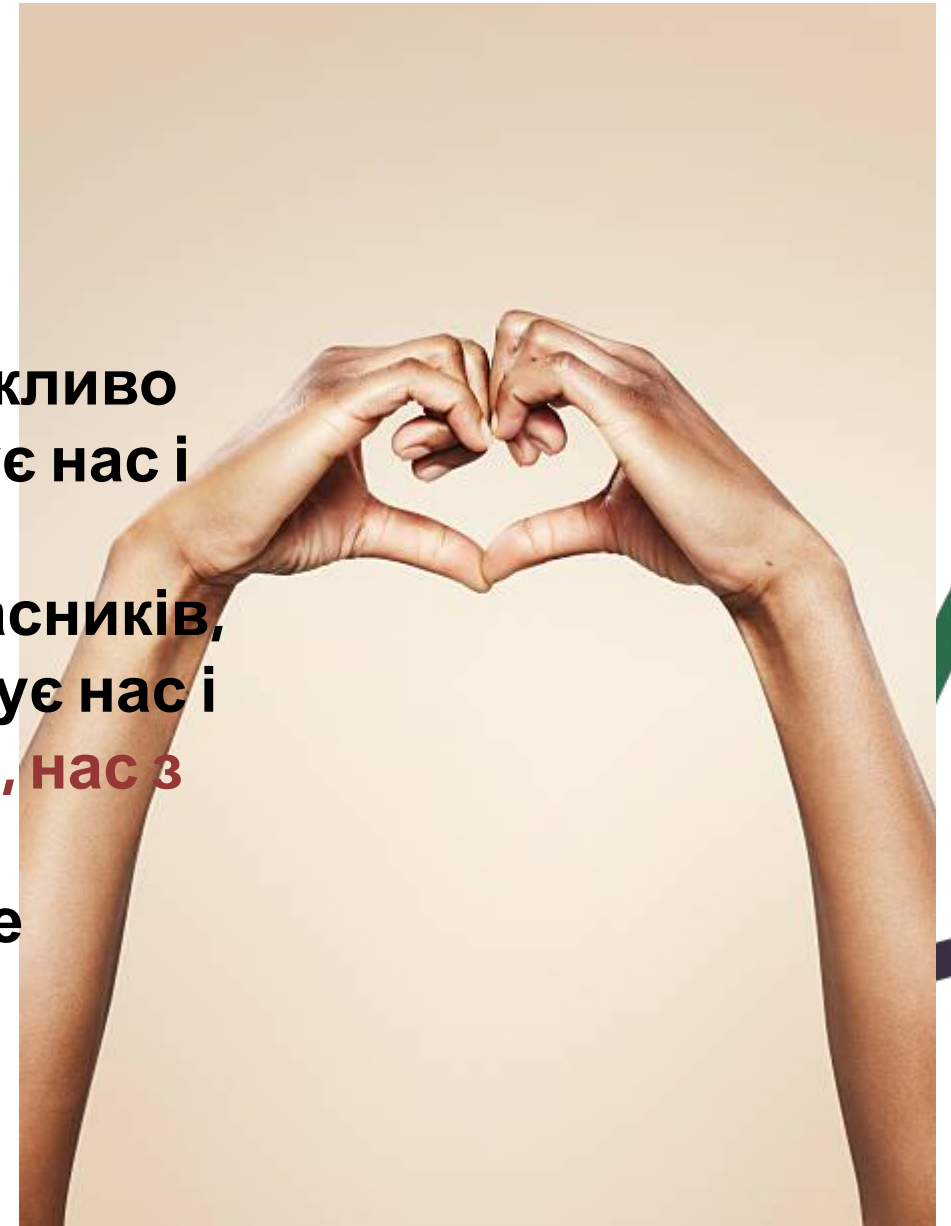


Вправа з Пошук спільного

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