

Практичні завдання:

Письмові завдання:

1. Надати ґрунтовну відповідь на наступні питання:

Що таке спілкування, які його основні функції та види?

Які чинники впливають на формування першого враження про людину?

Як стереотипи впливають на міжособистісне сприйняття та комунікацію?

Які стилі спілкування існують, та який із них є найбільш ефективним?

Яку роль відіграє когнітивний дисонанс у процесі спілкування?

**Опишіть якою може бути поведінка людей з різним типом темпераменту за таких обставин.**

1. Секретарка протягом тривалого часу друкувала річний звіт керівника, користуючись електронними версіями звітів керівників підрозділів. Зненацька зникає вся інформація.

2. Працівник установи навчається у вечірній час у системі післядипломної освіти, прагне отримати іншу професію, однак не вважає за потрібне, повідомляти про це свого керівника. За 15 хвилин до кінця робочого дня начальник телефонує підлеглому і дає доручення терміново підготувати інформацію для звіту на нараді зранку наступного дня.

3. Викладач спізнюється на лекцію через нерегулярну роботу транспорту.

4. Вночі хтось телефонує, а потім кидає слухавку.

**Підготувати презентацію та доповідь на одну із тем:**

- Спілкування як соціальний феномен: сутність і функції
- Ділове спілкування: ключові особливості та види
- Комунікація: вербальні та невербальні засоби
- Теорія когнітивного дисонансу: вплив на спілкування
- Перцептивний аспект у міжособистісному спілкуванні
- Ідентифікація, рефлексія та стереотипізація у спілкуванні
- Вплив соціальних стереотипів на комунікацію
- Психологічні бар'єри у спілкуванні та шляхи їх подолання
- Стилi спілкування: авторитарний, демократичний, ліберальний
- Функції спілкування в житті особистості
- Роль емоцій у комунікативному процесі
- Темперамент і його вплив на стиль спілкування
- Здібності та їх роль у формуванні особистості
- Види спілкування: міжособистісне, групове, ділове
- Особистість у контексті соціальних взаємодій
- Формування першого враження: чинники та механізми
- Психологія невербального спілкування
- Спілкування як інструмент регуляції емоцій
- Роль спілкування у професійному зростанні
- Ділова етика та ефективність комунікації
- Взаєморозуміння як основа успішного діалогу
- Причинова інтерпретація у процесі сприйняття людей
- Вплив комунікативної культури на соціальні зв'язки

- Механізми соціальної перцепції у взаємодії
- Особистісний аспект у формуванні комунікативних зв'язків
- Поняття інтерактивної функції спілкування
- Ефективність ділового спілкування: критерії та фактори
- Психологічний портрет співрозмовника: формування та аналіз
- Самооцінка та її роль у спілкуванні
- Вплив темпераменту на стиль керівництва
- Складові емоційного інтелекту у спілкуванні
- Конфлікти у комунікації: причини та вирішення
- Комунікативні здібності та їх розвиток
- Принципи ефективного слухання
- Інформаційна функція комунікації: обмін знаннями
- Роль харизми у міжособистісному спілкуванні
- Психологічні ефекти сприйняття у комунікації
- Позитивні та негативні наслідки стереотипізації
- Типи ділового спілкування та їх особливості
- Формування довіри у процесі комунікації
- Мотиваційний аспект у комунікативному процесі
- Особливості комунікації в умовах стресу
- Психологічна компетентність у діловій сфері
- Вплив особистісних якостей на ефективність спілкування
- Інтерактивні методи розвитку комунікативних навичок
- Соціальні ролі та статуси у процесі взаємодії
- Вербальні техніки впливу на співрозмовника
- Стратегії управління комунікативними конфліктами
- Особливості комунікації в мультикультурному середовищі
- Психологічні техніки переконання у спілкуванні

### **Запитання та завдання**

1. У кого із суб'єктів спілкування комунікативна позиція сильніша і чому?
  - той, хто сидить і той, хто стоїть;
  - розмовляє голосно той, хто сидить і той, хто стоїть мовчки;
  - лежить на дивані – сидить на дивані поряд з ним;
  - стоїть на трибуні – сидить в аудиторії;
  - високий на зріст – низький;
  - одягнений у темне – одягнений у світле;
  - наближається до співрозмовника – віддаляється від нього;
  - дивиться співрозмовникові в очі – уникає його погляду.
2. Наведіть різні приклади послаблення, підсилення та захисту комунікативної позиції, техніки маніпулювання (можливо з особистого досвіду)