

Урок игра

ЧТО?

ГДЕ?

КОГДА?



## СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮДЕЙ».





# Первый блок из одиннадцати вопросов

---

- ***Тема: Хочу все знать***



***Внимание на экран!***

**МИКРОСРЕДА**

**МАКРОСРЕДА**

**МИКРОСРЕДА**

**МАКРОСРЕДА**

**МИКРОСРЕДА:**

Семья, школа,  
Улица, производство  
И т.п.

**Малая группа:**

непосредствен -  
ное  
общение

**МАКРОСРЕДА:**

НАУКА, КУЛЬТУРА,  
ИДЕОЛОГИЯ,  
ЗАКОНЫ И Т.П.

# Вопрос:

- **Попытайтесь объяснить чем и какими факторами они взаимосвязаны?**

Объясните что такое человеческое общение.  
Перечислите формы и виды общения. Дайте  
каждому виду общения характеристику.



# Формы общения.



# Виды общения

```
graph TD; A[Виды общения] --> B[ВЕРБАЛЬНОЕ]; A --> C[НЕВЕРБАЛЬНОЕ]; B --> D[● Межперсональное]; C --> E[● Ролевое]
```

● **ВЕРБАЛЬНОЕ**

● **НЕВЕРБАЛЬНОЕ**

● **Межперсональное**

● **Ролевое**

# Общение

```
graph TD; A[Общение] --> B[Функции]; B --- C[Прагматическая]; B --- D[Формирования и развития]; B --- E[Подтверждения]; B --- F[Объединения - разъединение людей]; B --- G[Организация и поддержание отношений]; B --- H[Внутриличностная];
```

## **Функции**

*Прагматическая*

*Формирования и развития*

*Подтверждения*

*Объединения - разъединение  
людей*

*Организация и поддержание  
отношений*

*Внутриличностная*

# Вопрос

- **Определите функцию общения по следующему ее определению:**
- ***проявляется в процессе развития человека и становления его как личности?***

# Вопрос

- **Какое общение противостоит авторитарному и манипулятивному типам, так как оно основано на равноправии партнеров?**

# Вопрос

- **Перечислите правила взаимоотношений при котором возникает диалогическое общение?**

# ОТВЕТ:

- **1. Психологический настрой на эмоциональное состояние собеседника и собственное психологическое состояние.**
- **2. Полное доверие к намерениям партнера без оценки его личности (принцип доверительности).**
- **3. Восприятие собеседника как равного, имеющего право на собственные мнения и решения.**
- **4. Направленность общения на общие проблемы и нерешенные вопросы.**
- **5. Обращение к собеседнику от своего имени (без ссылки на чужое мнение), выражение своих истинных чувств и желаний.**

- **«Черный ящик»**
- **В ящике находится вещество, необходимое для жизни, у древних инков считалось даром предков, обитающих в нижнем море.**
- **Назовите вещество?**

# Вопрос

- **Говоря об информационной стороне общения, мы прежде всего имеем в виду обмен различными знаниями, представлениями, идеями, чувствами, установками и т.п. И так, вопрос:**
- **Что такое информированность и информативность, в чем заключается их отличие?**

## Ответ:

- **информированность- это запас знаний, имеющийся у человека. Грубо говоря, тот, кто прочел двести книг, при прочих равных условиях в два раза более информирован, чем тот, кто прочел его.**
- **Информативность – это ожидаемая способность личности служить источником информации для другого**

# Блиц – вопрос

# Вопрос к зрителям

- **Вспомните основные правила и механизмы аттракции – искусства нравиться людям.**

*1. ОСНОВНОЙ ЗАКОН АТТРАКЦИИ  
Делать подарки Ребенку и не дразнить  
Родителя своего собеседника.*

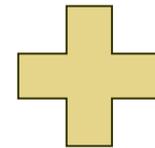
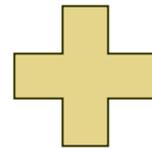
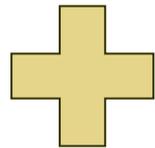


## *2. ПРАВИЛО 15 СЕКУНД*

*Основа отношения собеседника к нам  
закладывается в первые 15 секунд общения с  
ним.*



- **3. ПРАВИЛО ТРЕХ ПЛЮСОВ**
- **Чтобы произвести благоприятное впечатление на собеседника, необходимо в начале беседы и в конце ее дать ему ...**



# Улыбка



ИМЯ СОБЕСЕДНИКА

ВАСЯ

# БЫТЬ ХОРОШИМ СЛУШАТЕЛЕМ



# Вопрос

- **Кто такой коммуникатор и реципиент?**

**ОТВЕТ:**

- ***Коммуникатор – человек передающий информацию, а тот кто принимает информацию – реципиент.***

# Второй блок из девяти вопросов

- *Тема: Хочу все знать*





# Виды невербальных средств общения?

# *Визуальные*

- *Движение рук, головы, ног, туловища, походка;*
- *Позы, осанка, положение головы;*
- *Направление взгляда;*
- *Расстояние до собеседника, угол поворота к нему;*
- *Одежда, прическа, косметика, очки, украшения, татуировки.*

# *Акустические*

- **Качество голоса, громкость, тембр, высота звука;**
- **Речевые паузы, смех, плач, вздохи, кашель, хлопанье.**

# *тактильные*

- Прикосновения, пожатие руки, объятие, поцелуй.

# *ольфакторные.*

- **Приятные и неприятные запахи окружающей среды;**
- **Естественный и искусственный запахи человека.**

- 
- **Просмотрите видеосюжет и охарактеризуйте невербальные жесты собеседников.**



Коммуникативная компетентность —  
это?

**Ответ:**

- ***Это совокупность способностей, знаний и умений, необходимых для эффективного общения.***

# Охарактеризуйте виды слушания по следующим описаниям:

<p>Попытки побудить партнера к разговору.</p>	<p>Терпеливое ожидание того, чтобы партнер заговорил</p>
<p>Попытки точно воспринять сказанное партнером. Попытки убедиться в точности своего восприятия.</p>	<p>Ожидание того, когда партнер окажется в состоянии сказать нечто действительно важное или интересное.</p> <p>Свободный поток собственных ассоциаций под воздействием того, что уловило собственное внимание.</p>
<p>Попытки удерживать излишне многословного или отвлекающегося партнера в рамках темы; попытки вернуть его к обсуждаемой теме.</p>	<p>Отвлечение внимания на что-либо другое при сохранении «маски внимания».</p> <p>Ожидание того, когда партнер вернется к теме разговора.</p> <p>Ожидание того, когда партнер перестает говорить.</p>

# Вопрос

- **Игнорирование, выспрашивание, безмолвное слушание, уточнение, пересказ, дальнейшее развитие мыслей собеседника – техники или действия применения кого?**

**Ответ:**

- **Запрещенные техники слушающего**

**«Черный ящик».**

- 
- **Просмотрите на схему и скажите что изображено на ней.**
  - **Объясните данный процесс.**



A-B



Б-А



A-A



Б-Б



A



Б

Ответ:

- ***Общение с психологической точки зрения.*** (Рамендик Д.М. Управленческая психология: Учебник. – М.:Форум: ИНФРА-М,2006.)

- **Наблюдая поведение людей, Эрик Берн в концепции «транзактный анализ», обратил внимание на тот факт, что человек прямо на глазах может измениться. При этом меняются одновременно выражение лица, речевые обороты, жесты, поза и т.п. То этот человек ведет себя как ...?, то плачет или смеется, как...?, то копирует поведение своих ...(кого?).**

**ОТВЕТ:**

- ***Как взрослый, как ребенок, родителей.***

## Блиц - вопрос

- **Перед Вами стоит стул, на нем бумага, скрепки, иголки, клейкая лента.**
- **Задание: построить мост через стул. Мост не должен касаться стула.**
- **Внимание вопрос: в чем взаимосвязь данного упражнения и нашей темы игры « Социальная психология общения и взаимодействия людей? »**

**Ответ:**

- ***Задание приводит к повышению групповой сплоченности, позволяет развивать способности выдвигать и отстаивать свои идеи, развивает коммуникативные способности в совместной деятельности.***

# Вопрос для зрителей

- сложите лист вдвое, оторвите правый верхний угол;
- снова сложите лист вдвое и оторвите правый верхний угол;
- сложите лист вдвое и оторвите правый верхний угол;
- сложите лист вдвое и оторвите правый верхний угол;
- разверните.
- Вопрос: В чем заключается психологический смысл данного упражнения?

# Вопрос для зрителей

- **Перед вами будут представлены невербальные проявления людей. Просмотрите и охарактеризуйте каждый жест.**

# Игра для зрителей

- **«НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ЖЕСТЫ»**



















# Вопрос?



