

**ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МЕДИКО-ПРИРОДНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
МЕДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

**КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ
Спеціальність 053 «Психологія» С4 «Психологія»**

**Навчальна дисципліна
Міжособистісне спілкування**

Питання до заліку

1. Що таке спілкування? Які функції виконує спілкування?
2. Що таке вербальна комунікація? Що таке невербальна комунікація?
3. Що таке соціально-психологічна спостережливність?
4. Які чинники впливають на формування першого враження про людину?
5. Що таке імпліцитна теорія особистості?
6. В чому полягає сутність механізмів інтерпретації, ідентифікації, рефлексії?
7. Що таке каузальна атрибуція? Дайте характеристику ефектам каузальної атрибуції («ореолу», «первинності і новизни», «поблажливості», «пріоритету», «логічної помилки»).
8. Що таке соціальна категоризація?
9. Що таке соціальна стереотипізація? Якими є функції соціальних стереотипів?
10. Як пов'язані категоризація і стереотипізація?
11. Що таке психологічна проекція?
12. Які індивідуальні особливості впливають на спілкування?
13. Чим відрізняються суспільні відносини та міжособистісні стосунки?
14. Що таке атракція, і які чинники можуть на неї впливати?
15. Що таке емпатія? Як не самоусунутись із емпатії, коли допомогти страждаючій людині неможливо?
16. На чому ґрунтуються формальна та неформальна складові структури взаємодії?
17. Дайте характеристику кооперації. Що може покращити кооперацію?
18. Що таке конкуренція, і до яких наслідків вона може призводити?
19. Який момент є важливим у конфліктній ситуації, що пов'язана із критикою?
20. Що таке етикет і якими є його характерні особливості?

21. Що таке стратегії поведінки?
22. Як правильно давати зворотний зв'язок партнеру по спілкуванню (за Е. Мелибруда)
23. Які комунікативно-особистісні властивості дозволяють успішно здійснювати вплив?
24. Які засоби посилення мовленнєвого впливу ви знаєте?
25. Що може бути комунікативними бар'єрами?
26. Перерахуйте умови, які полегшують та сприяють ефективній комунікації.
27. Дайте характеристику переконуванню як формі мовленнєвого впливу.
28. Що таке маніпуляція, і як поводитись із маніпулятором?
29. Що таке комплімент, і які вимоги до нього висуваються?
30. Якими способами одна людина чи соціальна група можуть спонукати іншу людину чи групу зробити що-небудь?
31. В якому напрямку відбувається зміна способів впливу в ході історії?
32. Які існують два основні підходи до вивчення особистості із соціально-психологічної точки зору?
33. Що таке Я-концепція, і які компоненти в ній можна виділити?
34. Дайте 5 відповідей на питання «Хто я?».
35. Що таке самооцінка, і які варіанти вона може мати?
36. Що таке самоповага?
37. Які характерні риси мають люди із низькою самоповагою (за Розенбергом)?
38. Чим відрізняються соціальний статус і особистий статус?
39. Що таке атитюд, і які функції він виконує?
40. Дайте характеристику законам асиміляції та контрасту. Як вони виявляються при сприйнятті позиції комунікатора?
41. В чому сутність «парадоксу Лап'єра»?
42. Що таке соціалізація?
43. Які параметри особистості входять до «Великої П'ятірки»?
44. Як реагувати на небажані особливості поведінки флегматиків, холериків, меланхоліків, сангвініків?
45. Які типи людей виділяються за переважанням певних інстинктів? Дайте короткі характеристики.
45. Яку модель для характеристики особистості як індивідуальності використовує К. Хорні?
46. Дайте характеристики соціально значущим розладам поведінки.
47. Інтерактивне спілкування

48. Перцептивна сторона спілкування
49. Комунікативна сторона спілкування
50. Негативні сторони міжособистісного спілкування
51. Життєві кризи, які впливають на спілкування.
52. Негативні сторони спілкування у малих групах
53. Соціум і особистість
54. Соціальне почуття. Характеристика соціального почуття на низькому рівні.
55. Психологія соціальних малих і великих груп.
56. Психологічний вплив на особистість
57. Варіанти психологічного впливу.
58. Типи маніпуляторів по Е.Шострому
59. Стратегії спілкування (СОПЕРНИЦТВО, КОМПРОМІС, СПІВПРАЦЯ І Т.Д.)
60. Фактори формування першого враження про співрозмовника.