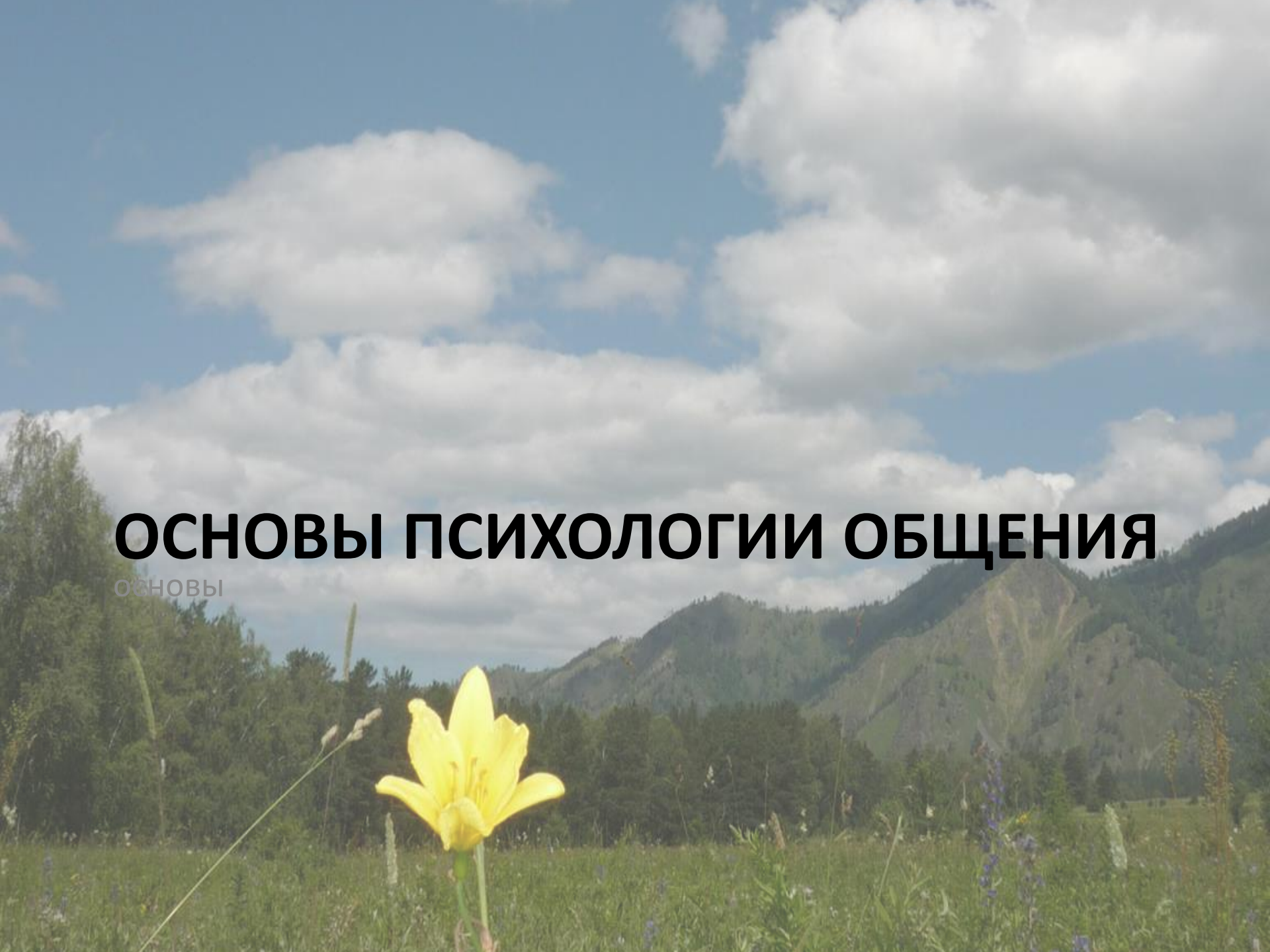




ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ОБЩЕНИЯ

ОСНОВЫ



Психологические закономерности

Закон неопределенности отклика

Закон неадекватного отражения человека человеком

Закон расщепления смысла деловой информации



Знакомство. Самопрезентация

Самое сложное в диалоге – это ...

Самое легкое при общении – это ...

Самое лучшее в коммуникации – это ...

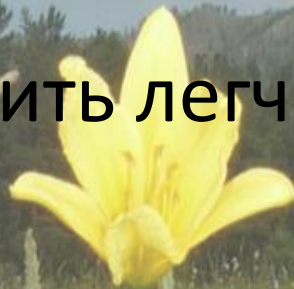


Попробуйте сами

Представить свое имя так, чтобы оно запомнилось всем присутствующим.

Расскажите о своих любимых и нелюбимых объектах, предметах, событиях.

О чем говорить легче всего? А труднее всего?



Внешний вид

На что мы обращаем внимание в первую очередь? Почему?

Эффект физиогномической редукции – это формирование впечатления о человеке по внешним характеристикам, по общему облику.

В чем проявляется эффект? Где его плюсы и минусы?



Информация о человеке

Эффект первичности – формирование впечатления о собеседнике по первой информации о нем.

Какой может быть информация?

В чем могут возникнуть затруднения?



Привлекательный внешний вид

Эффект ореола (нимба) – это ...

Самый приятный и самый коварный эффект восприятия человека человеком. Почему?



Заключительные слова и действия

Эффект новизны состоит в формировании представления о другом человеке по необычной или последней информации о нем.

Как используют ваши визави данный эффект?



Другие значимые эффекты

- Эффект стереотипизации
- Эффект роли
- Эффект присутствия
- Эффект красоты
- Эффект отрицательной асимметрии начальной самооценки
- Эффект снисходительности
- Эффект прокурора
- Эффект Пигмалиона
- Эффект группового фаворитизма