

Seminář sociální psychologie

Komunikace

Komunikace

- Neverbální
- Verbální
- Komunikace jednáním

Komunikace – kromě informací

- Metakomunikační klíče (tón, úsměv, ;)
- Sdělování emocionálního stavu
- Sdělování vztahů a postojů k tématu rozmluvy
- Sdělování vzájemných postojů
- Sdělování sebepojetí
- Sdělování vztahů, které si přejeme udržovat
- Sdělování pravidel o dalším průběhu komunikace
- Nic neříkající sdělování

...Není možno nekomunikovat

Neverbální komunikace

- sdělování pohledy
- sdělování výrazem obličeje (*mimika*)
- sdělování pohyby
- sdělování fyzickými postoji (*posturologie*)
- sdělování gesty (*gestika*)
- sdělování dotykem (*haptika*)
- sdělování vzájemným přiblížením či oddálením (*proxemika*)
- sdělování úpravou zevnějšku

Verbální komunikace

- zvuková (*system fonetických znaků*) i písemná forma (*system grafických znaků*) řeči
- komunikátor – recipient
- záměr -> kódování -> sdělení -> dekodování
- rozhovor vs. dialog
- otázky (Laswell): **Kdo, co, jak, komu, efekt?**
 - co řečeno nebylo, kdy (situace), s jakým záměrem?

Paralingvistické aspekty řeči

- Intenzita hlasového projevu
- Tónová výška hlasu
- Barva hlasu
- Délka projevu
- Rychlost projevu
- Přestávky v projevu
- Akustická výplň přestávek
- Přesnost projevu
- Způsob předání slova

Ovlivňování posluchačů - *přímé*

- **přesvědčování** (*např. soc. posilování, poznávací nesoulad – Festinger*)
- **argumentování** (*nejvýzn. argument má být buď první nebo poslední*)

Ovlivňování posluchačů - *nepřímé*

- **kladení otázek** (analogie s argumentací)
- **paradoxní formy ovlivňování**
 - změna vztahového rámce, paradoxní forma rozhovoru – *když nechceš, tak mi to neříkej...*)
 - **paradoxní příkazy** (*Nebud' tak poslušný!*)
 - **paradoxní emocionální ladění**
- **anticipování námitek**
- **vyhýbání se negativním a extrémním formulacím**