



Міністерство освіти і науки України  
Мукачівський державний університет  
Кафедра психології



# **ПСИХОЛОГІЯ МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ**

**Термінологічний словник**

для студентів денної та заочної форми навчання  
спеціальності 053 «Психологія»  
ступеня «Бакалавр»

Мукачево  
МДУ 2017

УДК 159.9:316.454.52 (038)  
ББК 88.501я73

*Розглянуто та рекомендовано до друку науково-методичною радою  
Мукачівського державного університету  
протокол № 8 від 16.02.2017 р.  
Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри психології  
протокол № 8 від 26.01.2017 р.*

**Укладач**

**Марценюк М.О.** - к.психол.н., доцент кафедри психології МДУ

**Рецензент**

**Березовська Л.І.** - к.психол.н., доцент кафедри психології МДУ

П 86

**Психологія міжособистісного спілкування:** термінологічний словник з дисципліни для студентів денної та заочної форми навчання ступеня «Бакалавр» спеціальності 053 «Психологія» / укладач М.О.Марценюк. - Мукачево : МДУ, 2017. - 14 с. ( 0,9 д.а.)

Даний термінологічний словник має за мету задовольнити потреби вищого навчального закладу, студенти якого у відповідності до навчального плану знайомляться з психологією як наукою та оволодівають професійною термінологією.

Словник призначений для студентів гуманітарного факультету денної та заочної форми навчання спеціальності «Психологія» для підготовки до вивчення дисципліни «Психологія міжособистісного спілкування» та укладається вперше.

© МДУ, 2017

## ВСТУП

На даний час в суспільстві існує потреба в підготовці психологів високого професійного рівня, здатних плідно працювати, надавати якісну психологічну допомогу особистості та налагоджувати стосунки в організаціях на цивілізованій основі, яка значною мірою визначається моральними цінностями.

Важливим аспектом професійної компетентності психолога є його рівень психологічної культури, який включає в себе знання психологічних закономірностей розвитку та проявів психіки особистості, психологічних аспектів спілкування та взаємодії в різних соціальних групах, а також уміння використовувати набуті знання.

Даний термінологічний словник має за мету задовольнити потреби вищого навчального закладу, студенти якого у відповідності до навчального плану знайомляться з психологією як наукою та оволодівають професійною термінологією. Словник призначений для студентів гуманітарного факультету денної та заочної форми навчання спеціальності «Психологія» для підготовки до вивчення дисципліни *«Психологія міжособистісного спілкування»*.

Терміни - це слова або сталі словосполучення, за якими закріплено наукові або спеціальні поняття певної науки, наукової дисципліни, галузі діяльності. Сукупність термінів, пов'язаних між собою понятійними зв'язками, складає термінологію, або термінологічну систему. В ній зосереджено понятійний апарат даної науки чи галузі. Це засіб професійного спілкування і водночас інструмент наукової думки.

Провідним завданням укладання даного термінологічного словника є надання допомоги студентам 1 та 2 курсів, що приступили до набуття професійної підготовки за спеціальністю «Психологія», вивчення дисципліни «Психологія міжособистісного спілкування», розширення світогляду, словникового запасу, самоперевірки набутих знань.

При підготовці словника автор прагнув підійти до його змісту таким чином, щоб системно охопити питання по всьому курсу дисципліни «Психологія міжособистісного спілкування»

Назви психологічних термінів в словнику розташовані за абеткою. Заголовне слово подається напівжирним шрифтом.

Словникова стаття може містити тлумачення термінів складної конструкції.

Після заголовного слова у дужках може додаватися вказівка на походження терміна (етимологія).

# Основна частина

## Термінологічний словник.

**АВТОРИТАРНИСТЬ** (від лат. *avtoritaris*— вплив, влада)— властивість особистості, що характеризується схильністю до диктату і беззаперечного підкорення оточуючих своєму впливу, владі, яка тісно пов'язана з агресивністю, завищеною самооцінкою й рівнем домагань, схильністю до стереотипізації і ригідності мислення й поведінки, слабкою рефлексією й тенденцією до виникнення та ескалації конфліктних ситуацій.

**АВТОРИТЕТ** (від лат. *avtoritaris* — вплив, влада) — вплив особистості, що ґрунтується на займаній посаді, статусі, визнання за нею права на ухвалення відповідальних рішень, у тому числі в продукуванні й подоланні конфліктів.

**АСЕРТИВНІСТЬ** від (англ. *assertion*) — здатність людини відстоювати свою точку зору, не порушуючи моральних прав іншої людини. Це здатність оптимально реагувати на критику та вміння рішуче говорити собі та іншим «ні», якщо цього вимагають обставини. Асертивність дозволяє зробити свою поведінку гнучкою та дивергентною; практичний метод з галузі міжособистісної комунікації.

**АТРАКЦІЯ** (від лат. *attraction* — приваблення, притягування) — поняття, яке означає виникнення при сприйнятті людини людиною привабливості одної іншою, виникає в суб'єкта як результат його специфічного відношення, оцінка якого породжує різноманітну гаму почуттів (від неприязні до симпатії і навіть кохання) і проявляється у вигляді особливої соціальної установки на іншу людину.

**АТРИБУЦІЯ КАУЗАЛЬНА** (від лат. *causa* — причина, *atribution* — приписування) — інтерпретація суб'єктом міжособистісного сприйняття причин і мотивів поведінки інших людей. Основними сферами вивчення атрибуції каузальної є міжособистісне сприйняття, самосприйняття і сприйняття широкого класу інших соціальних об'єктів.

**АФІЛІАЦІЯ** (від англ. *affiliate* — приєднувати) — потреба індивіда у контактувати з іншими людьми. Деякою мірою присутність інших спонукає зниження тривоги, при блокуванні афіліації виникає почуття самотності.

**БАР'ЄРИ ВЗАЄМОРОЗУМІННЯ** (від франц. *earrier*— перешкода, *перешкоджати*) — *естетичний*: виникає на основі перших вражень про людину, насамперед з її зовнішнього вигляду, манери поведінки, стилю одягу; *інтелектуальний*: у кожній людині різні прояви інтелекту розвиваються нерівномірно. В одних людей розвинений інтелект теоретичний, в інших— практичний, в одних виражена здатність до цілісного художнього пізнання світу, в інших — до логічного осмислення і суворого наукового відтворення; *мотиваційний*: коли співбесідникові нецікаві думки партнера, вони не зачіпають його особистих потреб, не спричинюють мотиву, який спонукав би до розуміння; *емоційний*: виникає тоді, коли у взаєминах між людьми відсутній емоційний комфорт — стан максимальної емоційної зручності в природному і соціальному середовищі. Емоційний бар'єр виникає на основі антипатії— почутті неприязні, відрази до чогось чи когось.

**БАР'ЄР ПСИХОЛОГІЧНИЙ**— внутрішня перешкода, яка заважає людині думати і правильно поводитися серед інших людей. Часто виникає у сфері ділових і особистих взаєностосунків і перешкоджає встановленню відкритих і довірливих взаємин між людьми.

**БРЕХНЯ** – умисне спотворення істини і введення в оману інших людей.

**ВЕРБАЛЬНИЙ** — той, що стосується звучання людської мови.

**ВЗАЄМОДІЯ** — процес безпосередньої чи опосередкованої дії суб'єктів один на одного, що породжує взаємну зумовленість та зв'язок.

**ВЗАЄМОРОЗУМІННЯ** — спосіб стосунків між окремими людьми, соціальними групами, колективами, організаціями, країнами, при якому максимально осмислюється і враховується на практиці точка зору чи позиція сторін, які спілкуються. Об'єктивною

основою взаєморозуміння виступає спільність інтересів, ближніх чи віддалених цілей, поглядів. Взаєморозуміння конкретно реалізується через сприйняття природної мови (головним чином), а також штучних засобів комунікації — жестів, формалізованих мов тощо. Воно передбачає обмін думками, цінностями, вивчення реального досвіду сторін з метою встановлення взаєморозуміння.

**ВИРАЖАЛЬНІ РУХИ** — означають зміни тіла (пантоміміка, жести), виразу обличчя (мімічні рухи сміху, жалю, відризи, здивування тощо). Головна їхня роль — виражати емоційні реакції (і позитивні, і негативні). Мова також є різновидом виражальних рухів. Цінність вивчення виражальних рухів (і при простому спостереженні, і завдяки спеціальним апаратам) полягає в тому, що в них віддзеркалюються психофізичні стани людини.

**ВІДНОСИНИ** — цілісна система індивідуальних, вибіркового, свідомих зв'язків особи з різними сторонами об'єктивної дійсності, що включає три взаємопов'язані компоненти: ставлення людини до людей, до себе, до предметів зовнішнього світу.

**ВІЗУАЛЬНА ПСИХОДІАГНОСТИКА** — наука, що досліджує всі зовнішні виявлення вигляду і поведінки людини з метою вивчення її особистісного змісту.

**ВПЛИВ ПСИХОЛОГІЧНИЙ** — процес і результат зміни індивідом поведінки іншої людини, її установок, намірів, уявлень, оцінок тощо під час взаємодії з нею. Механізмами спрямованого впливу є переконання та навіювання. Механізми непрямого впливу — зараження і наслідування.

**ГОВОРІННЯ** — компонент вербальної комунікації, тобто вміння промовляти, виголошувати інформацію, будувати речення.

**ГРАФОЛОГІЯ** (від грец. *grafo-* пишу, *logos* — вчення) — вчення про почерк як різновидність виразних рухів, які відображають психологічні властивості і психічні стани того, хто пише. Ідея зв'язку почерку з внутрішніми якостями людини належить античності (Аристотель, Теофраст та ін.).

**ДІАЛОГІЧНА МОВА** — розмова, бесіда двох чи більше учасників спілкування, що поперемінно видають власні повідомлення. Характерною ознакою діалогу є наявність в інших учасників спілкування інтересу не тільки до переданої інформації, але і до позиції того, хто говорить.

**ДЕФЦИТ СПІЛКУВАННЯ** — недостатність або цілковита втрата контактів людини з навколишнім середовищем, з іншими людьми. Це явище, яке негативно впливає на духовний світ людини, позбавляє її радості спілкування, обмежує, звужує її пізнавальні інтереси і соціальні потреби.

**ДІЛОВИЙ РІВЕНЬ СПІЛКУВАННЯ** — це такий рівень, під час якого на перше місце ставиться справа, однаково цінна для партнерів. Таке спілкування дає партнерам плоди спільної праці і відчуття взаємодовіри та взаємоповаги, бо, маючи мету, люди розкривають себе найбільш повно і суттєво.

**ДІЛОВЕ СПІЛКУВАННЯ** — процес взаємозв'язку і взаємодії, у якому відбувається обмін діяльністю, інформацією і досвідом, що передбачає досягнення певного результату, вирішення конкретної проблеми чи реалізацію певної мети. Будь-яке спілкування партнерів, яке спрямоване на вирішення ділових питань, можна назвати «діловою комунікацією».

**ДРУЖБА** — форма міжособистісної взаємодії, яка характеризується вибілковими стосунками, взаємною прихильністю учасників спілкування, високим рівнем задоволеності міжособистісними контактами, взаємними очікуваннями позитивних почуттів.

«ЕГО» — відносно незалежні і відособлені у внутрішньому світі людини сукупності емоцій, станів і схем поведінки, що ніби дискретні і можуть виявлятися в поведінці окремо.

**ЕКСТРАЛІНГВІСТИЧНА ЗНАКОВА СИСТЕМА** — це включення в мову пауз, інших нелінгвістичних компонентів покашлювання, сміх), темп мовлення.

**ЕМОЦІЙНИЙ ІНТЕЛЕКТ (EI)** (від англ. *Emotional intelligence*) — група ментальних здібностей, які беруть участь в усвідомленні та розумінні власних емоцій і емоцій оточуючих. Люди з високим рівнем емоційного інтелекту добре розуміють свої емоції і

почуття інших людей, можуть ефективно керувати своєю емоційною сферою, і тому в суспільстві їхня поведінка більш адаптивна і вони легше досягають своїх цілей у взаємодії з оточуючими.

**ЕМОЦІЇ** (від лат. *emoveo* — хвилюю, збуджую) — психічні стани і процеси в людини і тварини, у яких реалізуються їх ситуативні переживання. Емоції виступають як властивості людини, оскільки в них виявляється позитивне або негативне ставлення індивіда до певних об'єктів, сфер діяльності, до інших людей, до самого себе.

**ЕМОЦІЙНЕ СПІЛКУВАННЯ** — різновид соціального спілкування, що ґрунтується на емоціях та почуттях людини. Конкретні вияви емоційного спілкування: почуття близькості з іншою людиною чи певною групою людей на базі вияву спільності почуттів, прилучення до духовного світу іншої людини. Так, кохання виникає переважно на ґрунті емоційного спілкування. Воно має виняткове значення для дружби, приязні, товаришування.

**ЕМПАТІЙНЕ СЛУХАННЯ** — без оціночний зворотній зв'язок, мета якого — надати співрозмовнику підтримку, дати зрозуміти, що проблема, яка його турбує, і слухачем сприймається як важлива.

**ЕМПАТІЯ** — проникнення у переживання іншої людини; такий механізм сприйняття і розуміння іншого, коли пізнання іншого відбувається через «відчуття» в іншого, «перевтілення в нього», «вживання в його світ», «співчутливу ідентифікацію».

**ЕФЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕРЦЕПЦІЇ** — при спілкуванні виникають ефекти соціальної перцепції як результат приписування чи поширення оцінного враження на сприймання дій, вчинків, особистісних рис іншої людини за дефіциту часу і джерел інформації.

**ЕФЕКТ НОВИЗНИ** — явище, пов'язане із міжособистісним сприйняттям. Проявляється у впливі на формування образу про людину тієї інформації, яка надійшла останньою.

**ЕФЕКТ ОРЕОЛУ** — вплив першого враження про людину на її наступне сприйняття. Виділяють «позитивний ореол» і «негативний ореол». Так, якщо перше враження про людину в цілому приємне, то в подальшому вся її поведінка, зріст і вчинки оцінюються позитивно. Виділяють та перебільшують здебільшого лише позитивні моменти, а негативні ніби нівелюються, і навпаки.

**ЕФЕКТ ПЕРВИННОСТІ** — переважаючий вплив на образ тієї інформації про іншу людину, яка надходить першою.

**ЕФЕКТИВНА КОМУНІКАЦІЯ** — це комунікація, яка забезпечує динаміку у вирішенні проблем, використання найбільш оптимальних засобів шляхом досягнення взаєморозуміння між партнерами.

**ЖЕСТИ** (від *jumugesta* — діяння) — виражальні рухи рук, пальців. Жести виступають і як імпульсивно-інстинктивні дії. Розраховані на те, що присутні за їх допомогою зрозуміють внутрішній стан людини і її вимоги. Жестикуляція завжди супроводжує мовлення, яке стає більш наочним та експресивним.

**ЗАБОБОН** — необґрунтоване негативне уявлення про інших людей, не змінне навіть за наявності переконливих свідочств того, що дане судження несправедливе, помилкове.

**ЗАРАЖЕННЯ** — несвідома, мимовільна схильність індивіда до певних психологічних станів. Вона виявляється не через більш-менш усвідомлене прийняття якоїсь інформації чи зразків поведінки, а через передачу певного емоційного стану, чи, так би мовити, «психічного настрою».

**ЗАРАЖЕННЯ ЕМОЦІЙНЕ** — один із видів психологічного впливу, під час якого передається емоційний стан від одного індивіда до іншого. Якщо діє зворотний зв'язок, то зараження відбувається як ланцюгова реакція, що супроводжує масові явища: натовп, масові акції та ін.

**ЗАСОБИ СПІЛКУВАННЯ** — це насамперед мова, оптико-кінетична система знаків (жести, міміка, пантоміміка), пара- і екстралінгвістичні системи (інтонація), немовні виражальні засоби мови (паузи), система організації простору і часу комунікації, система «контакту очима»).

**ЗВОРОТНИЙ ЗВ'ЯЗОК** – вербальні та невербальні повідомлення, які людина навмисно або ненавмисно посилає у відповідь на повідомлення іншого.

**ІДЕНТИФІКАЦІЯ** (від лат. *identicus* — *тотожний* і *fasio* — *роблю*) — прийом наукового пізнання, при якому встановлюються тотожність, подібність об'єктів завдяки спільності певних рис, ознак. У соціальній психології широко застосовується при вивченні малих груп, класифікацій лідерів, типології особистості. Ідентифікація тісно пов'язана з моделюванням як методом сучасного наукового пізнання.

**ІМІДЖ** (від англ. *Image* — *образ*) — візуальна привабливість особистості. Імідж — спрямоване формування враження про себе, спеціальним чином організоване і структуроване в контексті «Я», що має відсилання до більш загальної, престижної категорії людей.

**ІНТЕРАКТИВНА СТОРОНА СПІЛКУВАННЯ** — це та його сторона, яка фіксує не тільки обмін інформацією, а й організацію сумісних дій, які дають змогу реалізувати деяку загальну для партнерів діяльність.

**ІНТЕРАКЦІЯ** (від *inter*— *між* і *action*— *дія*), тобто як сукупність зв'язків і взаємовпливів людей, що складаються в їхній спільній діяльності.

**ІНТЕРЕС** – позитивне емоційне ставлення до об'єкту, зосередження уваги на ньому.

**ІНЦИДЕНТ** — ситуативна провокація конфліктної ситуації, що виникла в результаті збігу обставин і зумовила привід для конфлікту.

**КАУЗАЛЬНА АТРИБУЦІЯ** — механізм інтерпретації вчинків і почуттів іншої людини (прагнення до з'ясування причин поведінки суб'єкта). Каузальна атрибуція — механізм соціальної перцепції в ситуаціях соціальної взаємодії у спільній діяльності.

**КІНЕСИКА** — наука, яка вивчає одиницю тілорухів людини— *кін* (грец. *кінета* — *рух*), або *кінему* (аналогічно фонемі в лінгвістиці). Із кінів утворюються кінеморфи (щось подібне фразам), які й сприймаються в ситуації спілкування.

**КОД** – мова або її різновид (діалект, сленг, стиль), який використовують учасники комунікативного акту.

**КОМУНІКАБЕЛЬНІСТЬ** (від лат. *communico* — *з'єдную, повідомляю*)— здатність встановлювати контакти. По-перше, вміння встановлювати контакти визначає успіх при реалізації продукції, отриманні нових замовлень, а, отже, і успішну роботу організації. По-друге, вміння правильно спілкуватися і давати чіткі накази є невід'ємним елементом успішної управлінської діяльності.

**КОМУНІКАТИВНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ** — здатність встановлювати і підтримувати необхідні контакти з іншими людьми. Комунікативна компетентність — це сукупність знань, умінь і навичок, що включають: функції спілкування й особливості комунікативного процесу; види спілкування й основні його характеристики; засоби спілкування (вербальні і невербальні); репрезентативні системи і ключі доступу до них; види слухання і техніки його використання; «зворотний зв'язок» (питання і відповіді); психологічні і комунікативні типи партнерів, специфіку взаємодії з ними; форми і методи ділової взаємодії; технології і прийоми впливу на людей; методи генерування ідей і інтеграції персоналу для конструктивної комунікації; самопрезентацію і стратегії успіху.

**КОМУНІКАТИВНИЙ НАМІР** (чи комунікативна інтенція) — це бажання вступити в спілкування з іншою особою.

**КОМУНІКАТИВНА ПОВЕДІНКА ПЕДАГОГА** — така організація мовлення і відповідної йому мовленнєвої поведінки педагога, що впливає на створення емоційно-психологічної атмосфери спілкування педагогів і учнів, на характер взаємин між ними, на стиль їхньої роботи.

**КОМУНІКАТИВНА СТОРОНА СПІЛКУВАННЯ** — пов'язана з виявленням специфіки інформаційного процесу між людьми як активними суб'єктами з урахуванням відносин між партнерами, їх установок, цілей, намірів. Це призводить не лише до руху інформації, а й до уточнення, збагачення тих знань, думок, фактів, якими обмінюються люди.

- КОНГРУЕНТНІСТЬ** — термін, який означає відповідність між вербальними та невербальними чинниками повідомлення, узгодженість усіх його складових частин, продиктовані прагненням «підлашту- ватися» під співбесідника, знайти з ним контакт.
- КОНТАКТНІСТЬ** – здатність вступати в психологічний контакт, формувати в ході взаємодії довірчі відносини, засновані на згоді і взаємному схваленні; її забезпечують володіння навичками і вміннями спілкування та саморегуляції, а також певні особисті властивості.
- КОНТЕКСТ** – обставини, в яких відбувається конкретна подія.
- КООПЕРАЦІЯ** - позначає такі види взаємодії, що сприяють організації спільної діяльності. Тут психологічний механізм діяльності спирається на взаємодопомогу людей, на їхнє співробітництво.
- КООРДИНАЦІЯ** — пошук таких засобів спілкування, що найкраще відповідають намірам і можливостям партнерів. Результатом координації є сумісність у діях, погодженість в операціях.
- КОНТАКТ СОЦІАЛЬНИЙ** — тип зв'язків, що є дуже коротким за своїм терміном. Відповідно до своїх потреб та інтересів людина відбирає серед численної кількості інших людей тих, з якими вона потім вступає у взаємодію. Можна виділити різні види контактів: *просторові, контакти обміну, контакти зацікавленості*.
- КОНФЛІКТ** — зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, думок, поглядів опонентів чи суб'єктів взаємодії.
- КОНФЛІКТОГЕННА ПОВЕДІНКА** – поведінка, що породжує конфлікти, стимулює взаємну агресію.
- КОНФОРМІЗМ** (від лат. *conformis* — *подібний, відповідний*) — тактика людини, яка пристосовує свій спосіб життя, думки і почуття до способу життя, думок і почуттів тієї соціальної групи, у якій вона перебуває.
- ЛЮБОВ** — інтимні почуття людей, які супроводжуються емоціями ніжності, захоплення, ревності, взаєморозуміння, взаємопідтримки, задоволення від взаємного спілкування.
- МАРГІНАЛ** (від лат. *margo* — *край, межа, кордон*) — суспільний індивід — людина, що перебуває на краю, на межі різних систем — культур, соціальних цінностей, і яка зазнає їхнього суперечливого впливу. В індивідуальному плані — це особа, що має групову приналежність без групової ідентифікації.
- МАНІПУЛЯЦІЯ** — система заходів, методів, прийомів підпорядкування особистості, скерування її поведінки, почуттів, бажань у русло, що відповідає інтересам особи, котра здійснює маніпуляцію. Здійснюється в основному через систему засобів масової комунікації (телебачення, пресу, радіо), рекламну індустрію, механізми моди, виховання, освіти. Охоплює чималий набір прийомів психотехніки навіювання від підсвідомого впливу для вироблення бажаних уявлень, прищеплення певних стандартів поведінки до комплексного натиску на особу.
- МІЖОСОБИСТІСНИЙ ПРОСТІР** – організація всіх елементів міжособистісної взаємодії в певному порядку, що припускає: 1) вибір позиції; 2) чітке визначення меж ситуації взаємодії, за межами яких обрана позиція стає недоречною; 3) оформлення зайнятої позиції за допомогою вербальних і невербальних засобів комунікації.
- МІЖОСОБИСТІСНЕ СПРИЙНЯТТЯ**— сприйняття розуміння та оцінки людини людиною.
- МІЖОСОБИСТІСНІ СТОСУНКИ** — взаємозв'язки між людьми, які суб'єктивно переживаються і об'єктивно проявляються в характері та спробах взаємних впливів, що здійснюються між людьми в процесі спільної діяльності і спілкування.
- МІМІКА** (від грец. *mimicos*— *наслідуваний*)— рухи м'язів обличчя людини, відповідно до її почуття, настрою, що відображають те, як вона сприймає, уявляє, обдумує, пригадує, тощо.
- МОБІНГ**, іноді моббінг (від англ. *mob* — *юрба*) — систематичне цькування, психологічний терор, форми зниження авторитета, форма психологічного тиску у вигляді цькування співробітника у колективі, зазвичай з метою його звільнення. Вперше явище описано на початку 80-х рр. ХХ ст. німецьким фахівцем в галузі індустріальної психології Хайнцем Лейманном, що описав мобінг і охарактеризував його як психологічний терор, що



включає систематично повторюване вороже й неетичне поводження одного або декількох людей, спрямоване проти іншої людини, зазвичай однієї. Психологи виокремлюють два основних різновиду моббінгу: вертикальний (боссінг) — від начальства, або відповідно від підлеглих, та горизонтальний — від колег.

**МОВА** (від *англ. Language / speech; нім. Sprachlie / rede; франц. Langage / parole*) — це система знаків, одиниці якої і відношення між ними створюють ієрархічно впорядковану структуру.

**НАВІЮВАННЯ** – особливий вид впливу, а саме: цілеспрямований неаргументований вплив однієї людини на іншу чи на групу людей. За навіювання здійснюється процес передачі інформації, заснований на її некритичному сприйнятті. Навіювання являє собою переважно емоційно-вольовий вплив.

**НАСЛІДУВАННЯ** – механізм, спосіб впливу людей один на одного в результаті відтворення індивідом рис і зразків поведінки, яка демонструється.

**НАУКОВЕ СПІЛКУВАННЯ** – дотримання певних логічних та етичних правил у веденні дискусії, диспуту, тощо, поєднує в собі культуру мислення з комунікативною етикою.

**НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ** - включає різні знакові системи: оптико-кінстичну, парата екстралінгвістичну, просторово-часову, контакт «очі в очі», які мають свої особливості.

**НЕФОРМАЛЬНЕ СПІЛКУВАННЯ** – спілкування, що відбувається на рівні особистих взаємин між людьми, поза сферою їх професійної діяльності.

**ОПОНЕНТИ** – це учасники конфлікту. Ними в конфліктній ситуації можуть виступати окремі особи, групи людей, організації.

**ОПТИКО-КІНЕТИЧНА СИСТЕМА ЗНАКІВ** — використовує жести, міміку, пантоміміку. Загалом що систему можна уявити як сприймання властивостей загальної моторики різних частин тіла (рук — жестикуляція, обличчя — міміка, пози — пантоміміка). Ця загальна моторика відображає емоційні реакції людини, оскільки включення оптико-кінетичної системи знаків до ситуації комунікації надає спілкуванню певних нюансів, що сприймаються неоднозначно за умов використання одних і тих самих жестів у різних національних культурах. Значущість оптико-кінетичної системи знаків у комунікації настільки велика, що виокремилась особлива галузь досліджень — кінесика, яка вивчає ці проблеми.

**ОСТРАКІЗМ** – (від *грец. ostrakismos –черенок*) – давньогрецька традиція вигнання окремих громадян за межі полісу шляхом голосування (надписів на черепках імені вигнанця); категорична форма суспільного осуду людини за злісне порушення норм поведінки або скоєний нею злочин. Це політичний метод боротьби проти політичних супротивників як спосіб уникнути загрози демократії з боку надміру сильних осіб, запобігання тиранії у деяких полісах Стародавній Греції, зокрема в Афінах.

У сучасній українській мові це слово означає гоніння на когось, щось, різкий осуд чогонебудь.

У сучасній психології остракізм - це ігнорування або неприйняття людини оточуючими. Загалом-то, таке визначення вже досить повно відображає сутність явища. Сьогодні остракізм - це досить широке поняття, яке можна застосувати до всього спектру соціальних відносин. Скрізь, де є взаємини між людьми, існує в будь-якій мірі та ігнорування або вигнання окремих особистостей. Таким чином, остракізм - це те, що перетворює людину на громадського ізгоя, маргінала.

**ПАНТОМІМІКА** — система виразних тілесних рухів.

**ПАРАЛІНГВІСТИЧНА СИСТЕМА** — це система вокалізації мовлення, що характеризується якістю голосу, його діапазоном, тональністю і виражає почуття та стани людини. Так, спокійний і солідний голос знімає напруженість, збуджує інтерес, а роздратований сприймається як ознака агресивності.

**ПЕДАГОГІЧНА ТЕХНІКА** — це вміння використовувати власний психофізичний апарат як інструмент виховного впливу.

- ПЕДАГОГІЧНЕ СПІЛКУВАННЯ** – професійне спілкування викладача з учнями на уроці і поза ним (у процесі навчання і виховання), що має певні педагогічні функції і спрямоване (якщо воно повноцінне і оптимальне) на створення сприятливого психологічного клімату, оптимізацію навчальної діяльності і стосунків між педагогом і учнями усередині учнівського колективу. П.С.- це спілкування педагога з вихованцями в педагогічних цілях.
- ПЕДАГОГІЧНИЙ ТАКТ** — це міра педагогічно доцільного впливу педагога на тих, хто вчиться, уміння встановлювати продуктивний стиль спілкування.
- ПЕРЕГОВОРИ** (комерційні) – процес поетапного досягнення згоди між партнерами за наявності суперечливих інтересів.
- ПЕРЕКОНАННЯ** — механізм впливу на особистість, що здійснюється за допомогою логічного обґрунтування інформації. Переконання являє собою переважно інтелектуальний вплив.
- ПІДСВІДОМЕ** — сукупність психічних процесів та станів, що лежать поза сферою свідомості і недоступні для безпосереднього суб'єктивного досвіду. Широкого застосування підсвідоме знаходить у теорії З. Фрейда. Підсвідоме — сфера детермінації свідомої поведінки, що визначається біологічними потребами індивіда.
- ПОЧУТТЯ** – стійке емоційне ставлення людини до явищ дійсності, що відображає значення цих явищ у зв'язку з її потребами і мотивами.
- ПРОКСЕМІКА** — наука, що вивчає просторове розміщення людей відносно один одного, вивчає норми просторової і часової організації спілкування («просторова психологія»).
- ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ** – зміна психологічних характеристик особистості, групових норм, суспільної думки чи настрою за рахунок використання психологічних, соціально-психологічних закономірностей.
- ПСИХОТИП** — модель поведінкової структури особистості і її взаємодій з навколишнім середовищем.
- РЕДУЦІЙОВАНИЙ ДІАЛОГ** — обмін «згорнутими», короткими, ніби пунктирними, репліками.
- РЕПРЕЗЕНТАТИВНА СИСТЕМА** (сенсорний канал) — система, за допомогою якої суб'єктом сприймається та утилізується інформація, яка надходить із зовнішнього світу.
- РЕФЛЕКСІЯ** — механізм самопізнання у процесі спілкування, в основі якого лежить здатність людини уявляти, як вона сприймається партнером по спілкуванню.
- РИТУАЛИ** — звичні, повторювані дії, що не несуть значеннєвого навантаження. Вони можуть носити неформальний характер (вітання, прощання, подяка) чи бути офіційними (дипломатичний етикет).
- САМОПРЕЗЕНТАЦІЯ** — короткочасний, специфічно мотивований і організований процес пред'явлення інформації про себе у вербальній і невербальній поведінці.
- САМОТНІСТЬ** — це сукупність емоцій, які виникли у відповідь на відчутий дефіцит у кількості і якості соціальних зв'язків.
- СЛУХАННЯ** — психологічний компонент вербальної комунікації, метод декодування і сприймання інформації.
- СЛУХАННЯ НЕФЛЕКСИВНЕ** – уміння уважно мовчати, не втручаючись в промову співрозмовника своїми зауваженнями (або використовує вигуки на кшталт «угу», «так-так», «овва», «кхе»).
- СЛУХАННЯ РЕФЛЕКСИВНЕ** (або активне) – зворотній зв'язок зі співрозмовником, при якому той, що слухає, активніше використовує словесну форму для підтвердження розуміння повідомлення.
- СОЦІАЛЬНА ПЕРЦЕПЦІЯ** — складний процес пізнання і розуміння людьми один одного; це багатофункціональний процес, який передбачає сприйняття зовнішніх ознак людини, співвіднесення їх з її особистісними характеристиками, інтерпретацію і прогнозування на цій основі її вчинків.
- СОЦІАЛЬНА ПІДТРИМКА** — це почуття, що тебе підтримують інші.

**СОЦІАЛЬНИЙ ІНТЕЛЕКТ** – глобальна здатність, що виникає на базі комплексу інтелектуальних, особистісних, комунікативних і поведінкових рис, включаючи рівень енергетичної забезпеченості процесів саморегуляції; ці риси обумовлюють прогнозування розвитку міжособистісних ситуацій, інтерпретацію інформації і поведінки, готовність до соціальної взаємодії і ухвалення рішень.

**СОЦІАЛЬНИЙ РИТУАЛ** — історично сформована форма неінстинктивного, передбачуваного, соціально санкціонованого, упорядкованого символічного поведіння, у якому спосіб і порядок виконання дій строго канонізовані і не піддаються раціональному поясненню в термінах засобів і цілей.

**СПІЛКУВАННЯ** — це універсальна потреба людського буття, яка виникає і функціонує в різних формах людських відносин; специфічна міжособистісна взаємодія людей як членів суспільства, представників певних соціальних груп, що здійснюється на основі відображення соціальної дійсності. Спілкування — процес взаємодії і взаємин суб'єктів (особистостей, соціальних груп), у якому відбувається взаємообмін діяльністю, інформацією, емоціями, навичками, уміннями, а також вольовий контакт.

**СПІЛКУВАННЯ КЕРІВНИКА** — процес передачі й одержання інформації, за рахунок чого відбувається вплив на вчинки і стан членів колективу.

**СПРИЙМАННЯ** - процес відбору, організації і інтерпретації чуттєвих даних.

**СТАТУСНА РОЛЬ** — поведінка, запропонована людині її соціальним (віковим, статевим, посадовим і ін.) положенням чи статусом.

**СТЕРЕОТИПІЗАЦІЯ** (*від грец. stereos— міцний, твердий, typos — відбиток*) — сприйняття, класифікація і оцінка соціальних об'єктів (подій) на основі певних. Стереотипізація є однією з важливих характеристик міжгрупового і міжособистісного сприйняття і відображає схематичність, афективне забарвлення, властиве відповідній формі соціальної перцепції.

**СТЕРЕОТИП** — духовне утворення, що склалося у свідомості людей, емоційно забарвлений стійкий образ будь-якого явища чи людини, який використовують, як певне «скорочення», у взаємодії з цим явищем.

**СТИЛЬ СПІЛКУВАННЯ** — схильність до певного виду спілкування, направленість, готовність до нього, що проявляється у тому, як людина підходить до вирішення більшості ситуацій.

**СТИЛЬ ПЕДАГОГІЧНОГО СПІЛКУВАННЯ** — усталена система способів та прийомів, які використовує вчитель у взаємодії. Вона залежить від особистісних якостей педагога і параметрів ситуації спілкування.

**СТРАТЕГІЯ МОВЛЕННЕВОГО СПІЛКУВАННЯ** — процес побудови комунікації, спрямований на досягнення довгострокових результатів. Стратегія містить планування мовленнєвої взаємодії в залежності від конкретних умов спілкування й особистостей комунікаторів, а також реалізацію цього плану, тобто лінію бесіди.

**СУБ'ЄКТ КОНФЛІКТУ** — конфліктна особистість чи проблеми, здатні спровокувати конфлікт.

**СУМІСНІСТЬ** - психологічний ефект поєднання індивідів, який виявляється у взаємному схваленні, згоді і частковій ідентифікації на емоційно-чуттєвому, інтелектуальному і діяльнісному рівнях, у взаємній задоволеності і відсутності напруженості, конфліктів, неприязні в будь-яких контактах.

**СЦЕНАРІЙ** — стандартні послідовності дій у тих чи інших звичних ситуаціях.

**ТАКЕСИКА** – невербальна комунікація, що пов'язана з тактильною системою сприйняття, яка включає найрізноманітніші дотики (рукостискання, поцілунки, поглажування, поплескування, обійми, тощо).

**ТАКТИКА МОВЛЕННЕВОГО СПІЛКУВАННЯ** — сукупність прийомів ведення бесіди і лінії поведінки на певному етапі в рамках окремої розмови. Вона включає конкретні прийоми залучення уваги, встановлення і підтримки контакту з партнером і впливу на нього, переконання адресата, приведення його у певний емоційний стан і т. ін.

**ТАКТИКА СПІЛКУВАННЯ** – реалізація в конкретній ситуації комунікативної стратегії на основі опанування технік спілкування і знання правил спілкування.

**ТЕМПОРИТМ** — швидкість у цілому і тривалість звучання окремих слів, складів, а також пауз у сполученні з ритмічною організованістю, розміреністю мовлення.

**ТЕХНІКА СПІЛКУВАННЯ** — сукупність засобів, прийомів, які люди використовують для досягнення бажаних ефектів у спілкуванні. Техніка спілкування поділяється на техніку мовлення і техніку слухання, які мають свій зміст і форми.

**ТРАНСАКТНИЙ АНАЛІЗ** — наукова теорія, що дозволяє проаналізувати вплив позицій, які займають ті, що спілкуються, на ефективність процесу спілкування. У трансактному аналізі передбачається, що усі взаємодії в спілкуванні складаються з використання і динаміки міжособистісних позицій.

**ТРАНСАКЦІЯ** — одиниця взаємодії партнерів по спілкуванню, що супроводжує визначення позицій кожного.

**УЗГОДЖЕННЯ** — механізм взаємодії, що стосується спілкування з погляду мотивацій та потреб. Його результатом є відносна згода з метою, змістом, намірами, що задає основний тон міжособистісним відносинам, визначає їхнє емоційне забарвлення.

**ФАСЦИНАЦІЯ** — функція невербальних засобів спілкування, яка збільшує семантично значиму інформацію, але не за допомогою додаткових мовних включень, а завдяки «білямовленневим» прийомам.

**ФІЗІОГНОМІКА** (від грец. *physis* — природа, *gnomon* — знаючий) розробляла систему відповідності між рисами обличчя людини і властивостями її характеру, здібностями і талантами.

**ФРЕНОЛОГІЯ** — теорія, в якій систематизовано і розвинуто знання про зв'язок психічних особливостей людини з зовнішньою формою її черепа.

**ХІРОМАНТІЯ** — теорія про зв'язок будови кисті руки, форми пальців, опуклостей і западин, ліній і борозенок на долоні з внутрішньою сутністю людини, її минулим і майбутнім.

**ЦІННІСТЬ** — загальноприйняте в філософії, етиці, естетиці, соціології поняття, за допомогою якого характеризуються соціально-історичні значення для суспільства і особистіша суть для індивідів окремих явищ реальної дійсності. Цінність є важливим фактором соціальної регуляції поведінки особистості і взаємостосунків людей.

**ЦЬКУВАННЯ** або булінг (англ. *bully* — залякувати, цькувати, задирати) — прояв агресії з подальшим залякуванням особистості і появою можливості її повного підпорядкування собі і своїм інтересам. Така поведінка дає можливість людині самоствердитися за рахунок когось, заслужити собі загальний авторитет. Насправді задирака приховує свою неспроможність і слабкість. До основних видів булінгу відносять: шкільний боулінг, булінг на роботі.

**ЧУТИ** – означає прагнути зрозуміти і запам'ятати почуте, що передбачає наявність складного комплексу умінь, яким людина оволодіває впродовж всього свого життя.

**ЧУТКИ** — новини, іноді спотворені, які неформально розповсюджуються від людини до людини. Люди, які їх поширюють, виражають власне бачення явища і подій, перебільшуючи, як правило, на підсвідомому рівні те, чого вони бояться, або з чим не згодні.

**Я-КОНЦЕПЦІЯ** — відносно стійка система уявлень індивіда про самого себе. Взаємодія індивіда з навколишнім світом і ставлення до самого себе виступають похідними. Я-концепція як установка відносно себе включає три компоненти: емоційний, когнітивний, вольовий.

## Використана література

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учебник для студентов вузов / Г.М.Андреева. - Аспект Пресс, 2006. – 280 с.
2. Бутенко Н.Ю. Комунікативні процеси у навчанні: Підручник /Н.Ю.Бутенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 384 с.
3. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебное пособие/ Г.В.Бороздина. - Инфра-М, 1999, - 224с.
4. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений /Е.П. Ильин. - СПб.: Питер, 2009. - 560 с. (Серия «Мастера психологи»)
5. Кручек В.А. Психолого-педагогічні основи міжособистісного спілкування: навчальний посібник /В.А.Кручек. – К.: ДАКККіМ, 2010. – 273 с.
6. Куница В.П. Межличностное общение / В.Н.Куница, Н.В.Казаринова, В.М.Погольша. - СПб., 2001. - 650 с.
7. Трухін І.О Соціальна психологія спілкування: Навчальний посібник /І.О.Трухін. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 336 с.
8. Філоненко М.М. Психологія спілкування: Підручник для ВНЗ / М.М.Філоненко. - К.: Центр учбової літератури, 2008.- 224 с.

## Рекомендовані інформаційні ресурси

1. Бібліотека МДУ, вул. Філатова, 16 - <http://msii.edu.ua/library/>
2. Мукачівська міська централізована бібліотека, ім. О.Духновича, вул. Духновича, 1  
<http://www.muklib.mk.uz.ua/>
3. Закарпатська обласна універсальна наукова бібліотека ім. Ф. Потушняка. м.Ужгород, ивул. Проспект Свободи, 16 -<http://biblioteka.uz.ua/>
4. Веб сторінка МДУ: [www.msu.edu.ua](http://www.msu.edu.ua)
5. Мукачівська міська рада: <http://www.mukachevo-city.org>
6. Бібліотека психологічної літератури: <http://psylib.kiev.ua/>
7. Українські підручники он-лайн: <http://pidruchniki.ws/>
8. Психологічна бібліотека Псі-фактор: <http://psyfactor.org>
9. <http://psy.piter.com/library/>
10. <http://psy.rin/article/526-101.htm>
11. [www.psych.uw.edu.p](http://www.psych.uw.edu.p)
12. [www.psychologia](http://www.psychologia)
13. [www.Uaua.info](http://www.Uaua.info)

Навчально-методичне видання

# **ПСИХОЛОГІЯ МІЖСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ**

Термінологічний словник  
Укладач *М.О.Марценюк*

Тираж 10 пр.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до  
Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції ДК  
№ 4916 від 16.06.2015 р.

Редакційно-видавничий відділ МДУ,  
89600, м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

*Для нотаток*