

Завдання
самостійної (дистанційної) роботи студентів з міжфакультетської
навчальної дисципліни: «Культура професійного спілкування»
на період з 26.04.2020 по 11.05.2020 (третій етап карантину)

Факультети: соціологічний, економічний, міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу, факультет комп'ютерних наук, юридичний.

Науково-педагогічний працівник: Комишан Анатолій Іванович, кандидат педагогічних наук, доцент.

Адреса для спілкування: anatole.kom@gmail.com

Тема 13. Правила поведінки в конфліктній ситуації

Професійний такт в діяльності керівника у стосунках з підлеглими. Особистісні якості керівника, що виступають передумовою тактової поведінки. Умови оволодіння професійним тактом.

Завдання:

1. Створити схематичну модель особистісних якостей керівника, що виступають передумовою тактової поведінки з підлеглими та описати її (розкрити її сутність).
2. Визначити можливі шляхи вдосконалення культури професійного спілкування керівника в галузі Вашої майбутньої професійної діяльності.

Методичні настанови, рекомендації та поради

Самостійна робота студентів над дисципліною «Культура професійного спілкування» включає такі форми:

- самостійне вивчення теоретичних питань з кожної теми дисципліни;
- самостійна робота з джерелами інформації з метою засвоєння програмного матеріалу;
- складання звітів про виконання самостійної роботи.

Виконання всіх завдань для самостійної роботи є обов'язковими. Питання, що виникають у студентів стосовно виконання запланованих завдань, вирішуються на скайп-консультаціях, або у телефонному режимі (номери телефонів для спілкування було видано на першій лекції).

Результати виконання завдань за визначеними темами кожен студент представляє у вигляді презентацій (окремо до кожної теми). Обсяг презентації має складати до 15 слайдів та відображати основні положення питань. Презентація має носити наочно-схематичний а не описовий характер.

При створенні презентації необхідно дотримуватись таких її основних положень:

- слайд-заголовок (назва теми, факультет, навчальна група та ПІБ студента);
- слайд-завдання (перелік завдань, що передбачено виконати);
- основні положення кожного питання (завдання), що розглядається;
- висновки;
- джерела інформації (література, Інтернет-ресурси) відповідно до вимог щодо їх оформлення.

В презентацію можливе вставлення відео (буде враховано на підвищений бал).

Шрифт, що використовується – Arial, розмір шрифта не менше 18 пт.

Терміни представлення виконаних завдань на електронну адресу
anatole.kom@gmail.com:

Теми навчальної дисципліни	Дати проведення занять за розкладом	Дати представлення результатів самостійної роботи (результатів заліку)
Тема 13. Правила поведінки в конфліктній ситуації	08.05.2020	12.05.2020

ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ЗАЛІКУ

1. Мислителі часів античності щодо проблематики культури спілкування.
2. Двосторонній характер спілкування та його сутнісна характеристика.
3. Сутність поняття «спілкування». Чинники, що впливають на якість спілкування.
4. Сутнісна поняття «культура». Матеріальна та духовна культура. Основні складові культури.
5. Характеристика мовної складової культури.
6. Характеристика ціннісної складової культури.
7. Підходи до розуміння культури. Функції та сфери культури.
8. Властивості культури як складової спілкування.
9. Поняття «спілкування». Спілкування як складний багатоплановий процес та як своєрідна чотиртохгранна піраміда.
10. Характеристика слухання як процесу. Види та вміння слухати співрозмовника.
11. Види спілкування та їх характеристика.
12. Засоби спілкування та їх характеристика.
13. Характеристика спілкування як комунікації.
14. Загальна характеристика невербальних засобів спілкування.
15. Основна типологія жестів та їх характеристика.
16. Міміка як важлива складова комунікації. Основні стани, що репрезентує міміка.
17. Характеристика рукостискання як елементу ділових відносин.
18. Міжоособистісний простір та зони комфорту у спілкуванні.
19. Поняття «бар'єр спілкування». Бар'єри взаємодії та їх сутнісна характеристика.
20. Поняття «бар'єр спілкування». Бар'єри сприйняття та розуміння і їх сутнісна характеристика.
21. Поняття «бар'єр спілкування». Комунікативні бар'єри та їх сутнісна характеристика.
22. Прийоми ефективного спілкування та їх сутнісна характеристика.
23. Характеристика пізнання людини людиною у процесі комунікації.
24. Імперативне спілкування як один із типів міжособистісного спілкування.

25. Маніпулятивне спілкування як один із типів міжособистісного спілкування.

26. Діалогічне (гуманістичне) спілкування як один із типів міжособистісного спілкування.

27. Операціональне спілкування як один із типів міжособистісного спілкування.

28. Поняття «комунікативна компетентність». Комунікативна компетентність фахівця з вищою освітою в структурно-функціональному плані.

29. Технологічні компоненти комунікативної компетентності особистості та їх сутнісна характеристика.

30. Поняття «комунікативна компетентність». Основні джерела придбання і підвищення комунікативної компетентності.

31. Поняття «спілкування». Повсякденні типові ситуації спілкування.

32. Поняття «привітання». Характеристика привітання як простої ситуації спілкування.

33. Невідмова та відмова в проханні. Закомплексованість у цій ситуації та прийоми її подолання.

34. Характеристика вибачення як простої ситуації спілкування. Закомплексованість у вибаченні та прийоми її подолання.

35. Характеристика подяки як простої ситуації спілкування. Закомплексованість у подякуванні та прийоми її подолання.

36. Поняття «маніпуляція» та «маніпулятор». Мішень маніпулятора.

37. Поняття «маніпулятор». Мета маніпулятора та способи маніпуляції.

38. Поняття «маніпуляція». Характеристика класифікації маніпуляцій та шляхи нейтралізації маніпуляцій.

39. Характеристика маніпуляцій, заснованих на «правилах пристойності» і «справедливості» (за схемою: спосіб поведінки; реакція, що очікується; способи протидії).

40. Характеристика маніпуляцій, що спрямовані на приниження опонента (за схемою: спосіб поведінки; реакція, що очікується; способи протидії).

41. Поняття «маніпуляція» та «маніпулятор». Характеристика шляху як не стати жертвою маніпулятора.

42. Поняття «ораторське мистецтво», «красномовство», «риторика» Їх становлення та розвиток.

43. Сучасне поняття «риторика» та структура риторики промови.

44. Розділи сучасної риторики та їх характеристика.

45. Види публічних виступів по цілі та їх характеристика.

46. Види публічних виступів за формою та їх характеристика.

47. Різновиди доповідей та послідовність підготовки доповідей.

48. Риторичні чинники ефективності публічних виступів та їх характеристика.

49. Поняття «переконання». Засоби переконання.

50. Поняття «переконання». Правила переконання.

51. Поняття «переконання» та «аргументація». Побудова аргументації.

52. Поняття «переконання». Характеристика методичних методів переконання.

53. Характеристика страху та хвилювання при виступі перед аудиторією та шляхи їх подолання.

54. Поняття «управління аудиторією». Методи завоювання уваги аудиторії та прийоми підтримування уваги аудиторії.
55. Поняття «професійне спілкування». Функції професійного спілкування.
56. Принципи професійного спілкування та їх характеристика.
57. Структура та стилі професійного спілкування.
58. Зовнішній вигляд як важлива складова культури спілкування керівника.
59. Професійний такт як важлива складова культури спілкування та його значення у професійній діяльності.
60. Характеристика професійної етики.
61. Ораторське мистецтво та його значення у професійній діяльності.
62. Характеристика невербальних засобів професійного спілкування.
63. Комунікативні вміння та навички керівника (менеджера).
64. Професійно важливі якості професійного спілкування.
65. Професійний конфлікт та культура його розв'язання.
66. Правила поведінки в конфліктній ситуації.
67. Шляхи вдосконалення культури професійного спілкування.

Науково-педагогічний працівник систематично контролює самостійну роботу студентів: перевіряє виконання завдань, надає необхідну допомогу для активізації навчальної діяльності студентів.

Зверніть увагу!

Якщо роботи надходять з запізненням (пізніше вказаної дати на один день) – оцінку буде знижено на 1 бал. Роботи, які відправлені пізніше ніж на один день – **не приймаються. Це оцінюється як пропуск заняття.**

Виключення: завдання не виконане із-за поважної причини, яку підтверджено документально.

Джерела інформації:

1. Ванесса Едвардс «Наука общения. Как читать эмоции, понимать намерения и находить общий язык с людьми»
2. Деніел Шапіро «На эмоциях. Как улаживать самые болезненные конфликты в семье и на работе»
3. Людмила Калабуха «Почніть говорити “НІ”. Як упевнено відмовляти та викликати повагу»
4. Патрік Кінг «Стратегії і тактики спілкування» (Патрік Кінг. Стратегії і тактики спілкування, або Як знайти спільну мову з кожним / пер. з англ. Маріанни Восковнюк. – К.: КНИГОЛАВ, 2017)
5. Кріс Андерсон «Успішні виступи на TED. Рецепти найкращих спікерів»
6. Ден Роем «Говори та показуй»
7. Роберт Чалдіні «Переконання. Революційний метод впливу на людей»
8. Ем Гріффін «Коммуникация. Теории и практики»
9. Тайнан «Супермен по привычке. Как внедряют и закрепляют полезные навыки»
10. Кейт Феррацці «Ваш надійний тил. Як налагодити зв'язки, що приведуть до успіху»
11. Патрік Кінг. Стратегії і тактики спілкування, або Як знайти спільну мову з кожним / пер. з англ. Маріанни Восковнюк. – К.: КНИГОЛАВ, 2017»
12. Гіл Петерсіл «Новый код нетворкинга»

13. Алекс Роулінгс «Как заговорить на любом языке»

14, Марк Гоулстон «Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров»

15. Лиза Крон «С первой фразы. Как увлечь читателя, используя когнитивную психологию»

16. Аллан Пиз, Барбара Пиз. Харизма. Искусство успешного общения
<https://load-knigi.org/3614-allan-piz-barbara-piz-harizma-iskusstvo-uspeshnogo-obscheniya-2012-epubfb2mobi.html>

17. Патрик Кинг Стратегии общения <https://load-knigi.org/load.php?q=https%3A%2F%2Fbezsms.net%2F1udbuog0y8np%2FStraTaktObch3Kn.rar.html>