28.02.2023

Практичне заняття

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І ЗАВДАННЯ КУРСУ «ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ І КОНФЛІКТОЛОГІЯ». ПОНЯТТЯ СПІЛКУВАННЯ

На практичне заняття підготувати для виступу та обговорення наступні питання:

1. Сутність дисципліни «Психологія ділового спілкування і конфліктологія». Предмет і завдання курсу. Ключові поняття курсу «Психологія ділового спілкування і конфліктологія».
2. Поняття про спілкування (роль та значення спілкування в повсякденному житті, в професійній діяльності; підходи до визначення поняття «спілкування»; відмінності понять «спілкування» та «комунікація»; структура спілкування).
3. Функції спілкування та їх характеристика (функції спілкування за С. Максименком; функції спілкування за В. Семиченко; функції спілкування за Б. Ломовим; функції спілкування за Г. Андрєєвою).
4. Види спілкування а їх характеристика (розглянути різні підходи до виділення класифікаційних ознак та видів спілкування та охарактеризувати розглянуті види спілкування).
5. Стилі спілкування та їх характеристика
6. Характеристика бар’єрів, що виникають в процесі спілкування
7. Поняття та ознаки вербального спілкування (мова, мовлення, стилі мовлення, сприймання інформації, правила слухання)
8. Невербальні засоби спілкування: кінесика. (Кінесика – загальна моторика різних частин тіла: рук – жестикуляція, обличчя – міміка, пози – пантоміма).
9. Невербальні засоби спілкування: паралінгвістика, або просодика – особливості вимови слів, тембр голосу, його висота і гучність, темп мови, паузи між словами, фразами, сміх, плач, зітхання, мовні помилки.
10. Невербальні засоби спілкування: такесика (вивчає дотики під час спілкування: потиски руки, поцілунок, прогладжування, відштовхування) та візуальне спілкування (контакт очей).
11. Невербальні засоби спілкування: проксеміка (досліджує розміщення людей під час спілкування).
12. Культурні та національні особливості невербального спілкування.

**ТЕМА 2. ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ**

1. Поняття ділового спілкування, його особливості

2. Рівні ділового спілкування

3. Основні види ділового спілкування.

4. Функції ділового спілкування

5. Форми ділового спілкування

6. Культура ділового спілкування

7. Стилі спілкування. Ритуальний стиль спілкування

8. Стилі спілкування. Маніпулятивний стиль спілкування

9. Стилі спілкування. Гуманістичне стиль спілкування

**Методика визначення домінуючого типу сприймання за роботою провідних аналізаторів** - https://onlinetestpad.com/ru/testview/967113-viznachennya-dominuyuchogo-tipu-sprijmannya-za-robotoyu-providnikh-analizat

**Визначення домінуючого типу сприймання за роботою провідних аналізаторів**

**Мета дослідження:** визначити, які з відчуттів найшвидше реагують на подразники в момент їх безпосередньої дії на аналізатори.

**Інструкція:** Відповідайте на запитання «згодні» чи «не згодні». У таблиці обведіть кружечком ті запитання, на які дали відповідь «згодний»/«згодна».

**Запитання**

1. Люблю спостерігати за хмарами і зірками.

2. Часто наспівую собі під ніс

3. Не визнаю незручну моду.

4. Обожнюю ходити на річку.

5. В автомобілі для мене важливий колір.

6. Упізнаю по кроках, хто зайшов до кімнати.

7. Мене розважає копіювання діалектів.

8. Багато часу присвячую своїй зовнішності.

9. Люблю масаж.

10. Коли є вільна хвилина, люблю роздивлятися людей.

11. Погано себе почуваю, коли не насолоджуюся ходою.

12. Дивлячись на сукню (костюм) у вітрині магазину, я переконана, що мені

в ній буде добре.

13. Коли почую стару мелодію, до мене повертається минуле.

14. Часто читаю, коли їм.

15. Дуже часто розмовляю по телефону.

16. Я схильний(а) до повноти.

17. Надаю перевагу прослуховуванню розповіді, ніж самостійному читанню.

18. Після поганого дня мій організм у напруженні.

19. Із задоволенням і дуже багато фотографую.

20. Довго пам’ятаю, що мені сказали друзі і знайомі.

21. З легкістю віддаю гроші за квіти, тому що вони прикрашають життя.

22. Увечері люблю приймати гарячу ванну.

23. Намагаюся записувати свої власні справи.

24. Часто розмовляю сам(а) з собою.

25. Після тривалих подорожей в машині довго прихожу до тями.

26. Тембр голосу багато про що говорить мені про людину.

27. Дуже часто оцінюю людей за манерою одягатися.

28. Люблю потягатися, випрямляти кінцівки, розминатися.

29. Занадто тверде чи м’яке ліжко – це для мене мука.

30. Мені нелегко знайти зручне взуття.

31. Дуже люблю ходити в кіно.

32. Упізнаю обличчя навіть через роки.

33. Люблю ходити під дощем, коли краплини стукають по парасольці.

34. Умію слухати те, що мені говорять.

35. Люблю танцювати, а у вільний час займатися спортом чи гімнастикою.

36. Коли чую цокіт годинника, не можу заснути.

37. У мене якісна стереоапаратура.

38. Коли чую музику, починаю відбивати такт ногою.

39. На відпочинку не люблю оглядати пам’ятники архітектури.

40. Не можу терпіти розгардіяш.

41. Не люблю синтетичних тканин.

42. Вважаю, що атмосфера в кімнаті залежить від освітлення.

43. Часто ходжу на концерти.

44. Один потиск руки багато чого може сказати про особистість.

45. Охоче відвідую галереї і виставки.

46. Серйозна дискусія — це захоплююча справа.

47. Через дотик можна сказати значно більше, ніж словами.

48. У шумі не можу зосередитися.

**Обробка та аналіз результатів**

Тепер підрахуйте, використовуючи таблицю-ключ, в якому розділі у вас

найбільше кружечків – це і є ваш домінуючий тип сприймання.

Таблиця-ключ

Тип А (зоровий аналізатор) 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32,

39, 40, 42, 45.

Тип В (дотик, смак, нюх) 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35,

38, 41, 44, 47.

Тип С (Слуховий аналізатор) 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36,

37, 43, 46, 48.

**Тип А (зоровий аналізатор**): часто використовуються слова і речення, які пов’язані із зором, з образами і уявою. Наприклад — «не бачив цього», «це, звичайно, роз’яснює всю справу», «помітила чудову особливість». Малюнки, образні описи, світлини говорять типу А більше, ніж слова. Люди, які належать до цього типу, миттєво схоплюють те, що можна побачити: кольори, форми, лінії, гармонію і безлад.

**Тип В (дотик, нюх, смак**): у даному випадку частіше використовуються слова «не можу цього зрозуміти», «атмосфера тут нестерпна», «її слова глибоко мене вразили», «подарунок для мене був чимось схожий на теплий дощ».

Сприйняття і враження людей даного типу стосуються головним чином того, що пов’язане з дотиком, інтуїцією, здогадами. У розмові їх цікавлять внутрішні переживання.

**Тип С (слуховий аналізатор**): переважно вживаються такі звороти, як «не розумію, що ти мені говориш», «це звістка для мене погана», «не можу терпіти таких голосних мелодій» — це характерні вислови для людей такого типу. Велике значення для людей цього типу сприйняття має все акустичне: звуки, слова, музика, шумові ефекти.

Висновок: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_