



# ЛЕКЦІЯ 1

## СПІЛКУВАННЯ ЯК ЯВИЩЕ КУЛЬТУРИ

- *Проблема спілкування в історії культури.*
- *Філософські засади теорії спілкування*
- *Сутність і функції спілкування.*

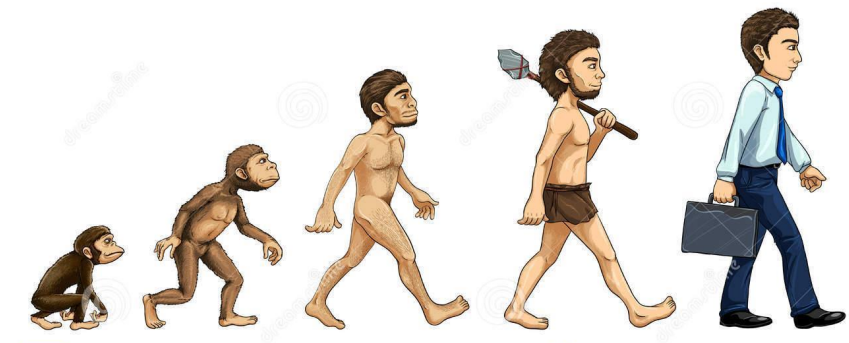
# СПІЛКУВАННЯ – ЦЕ ...

- - один із різновидів самостійної людської діяльності;
  - атрибут інших видів людської діяльності;
  - обмін думками, почуттями, переживаннями;
  - специфічна соціальна форма інформаційного зв'язку;
  - специфічна форма взаємодії суб'єктів та ін.
- 
- **У широкому розумінні спілкування** – це той бік людської діяльності, що вказує на активну взаємодію людей у процесі їхнього матеріального та духовного виробництва, спосіб реалізації соціальних стосунків, який здійснюється через безпосередні або опосередковані контакти, в які вони вступають



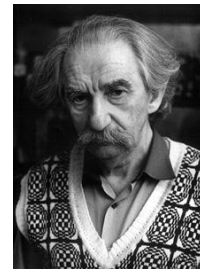
# КУЛЬТУРА І СПІЛКУВАННЯМ

- трансляція соціального досвіду, нагромадженого людством від одного покоління до іншого, від одного народу до іншого;
- культура як система цінностей, що входять до матерії духовного життя;
- освітньо-виховна інтенція культури та спілкування;
- трансформація технологічних засобів культурних практик та спілкування;
- відтворення картин світу в культурних зразках та змісті повідомлень, що тиражуються засобами масової комунікації (ЗМК) з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних засобів.

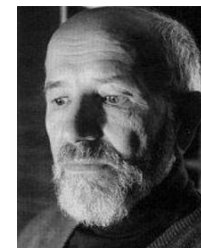


# КУЛЬТУРА І СПІЛКУВАННЯ

- ▣ **Ю. М. Лотман:** “культура – це форма спілкування між людьми можлива лише у такій групі, в якій люди спілкуються”



- ▣ **В. В. Бібіхін:** “спілкування укорінено у людській природі... воно само і є, можна сказати, людська природа”



- ▣ **М. М. Бахтін:** "Бути – значить спілкуватися"



- Работа в парах – кратко про себе, представления



## ФІЛОСОФСЬКІ ЗАСАДИ ТЕОРІЇ СПІЛКУВАННЯ

- ▣ **Античність:** перші спроби філософського осмислення – Сократ, Платон, Арістотель;
- ▣ **Середньовіччя:** спілкування у межах релігійної свідомості;
- ▣ **Відродження:** “моє істинне призначення - спілкуватися з людиною і споглядати” (М. Монтень);
- ▣ **Просвітництво:** спілкування для формування особистості;
- ▣ **Новий час:** психологія народів (Г. Гегель), психологія мас (Г. Лебон), інстинкти соціальної поведінки (В. Мак-Дугалл), теорія механізмів психологічного захисту (З. Фрейд)
- ▣ **Новітній час:** М. А. Бердяєв, М. Бубер, К. Ясперс – спілкування як істина і єдина форма людського життя



# СУТНІСТЬ СПІЛКУВАННЯ

- Спілкування – це...
- Спілкування і комунікація...



# Види спілкування

- Вербальне
- Мануальне
- Матеріальне спілкування
- Технічне спілкування
- Біоенергетичне спілкування





# Види спілкування



- ▣ **Вербальне.** Основним засобом є слово.
- ▣ **Мануальне спілкування** (лат. *manualis* — ручний). Засобом спілкування є рухи руками (жести).
- ▣ **Матеріальне спілкування** (іграшки, одяг, продукти харчування та ін.).
- ▣ **Технічне спілкування:** радіо, телебачення, кіно, телефон та ін.
- ▣ **Біоенергетичне спілкування** — пов'язане зі сприйняттям біологічних полів партнерів безпосередньо або на відстані.



# ВИДИ СПІЛКУВАННЯ

- ▣ **Міжособистісне** (пряме, безпосереднє) спілкування – це такий різновид взаємодії людей, в якому вони одночасно (або послідовно) виступають одне щодо одного об'єктами і суб'єктами.

**Масове спілкування** – опосередковане, спрямоване не на конкретну людину, а на великі й неоднорідні соціальні групи. Здійснюється масове спілкування найчастіше за допомогою засобів масової інформації.



**Міжособистісне спілкування** забезпечує зв'язок особистості з безпосереднім соціальним оточенням, а **масове** сприяє здійсненню зв'язку особистості і суспільства.



# ФУНКЦІЇ СПІЛКУВАННЯ



## Б. Ломов виділяє три функції:

- інформаційно-комунікативну – охоплює процеси формування, передавання та приймання інформації;
- регулятивно-комунікативну – полягає в коригуванні поведінки;
- афективно-комунікативну – характеризує емоційну сферу людини.



## ЗАВДАННЯ

- Створити невеликий діалог на тему “Ділове спілкування”, у якому продемонструвати **всі три функції спілкування**:
  - інформаційно-комунікативну – охоплює процеси формування, передавання та приймання інформації;
  - регулятивно-комунікативну – полягає в коригуванні поведінки;
  - афективно-комунікативну – характеризує емоційну сферу людини



# РІВНІ СПІЛКУВАННЯ

- ❑ **1. Конвенційний рівень** (лат. *convencionalis* — відповідно до договору): здійснюється відповідно до прийнятих правил, обмежений певними умовами, які визначені заздалегідь. Вимагає високої культури спілкування, ретельного дотримання певних правил.
- ❑ **2. Примітивний рівень:** для того, хто виявляє ініціативу спілкування, співбесідник є всього-на-всього предметом потрібним чи таким, що стоїть на перешкоді діяльності ініціатора. Якщо потрібний — оволодіти ним, коли заважає — відштовхнути, знехтувати.
- ❑ **3. Маніпулятивний рівень:** партнер — це лише суперник у певній грі, яку треба будь-що виграти.
- ❑ **4. Стандартизований рівень:** спілкування ґрунтується на стандартах, а не на взаємному розумінні актуальності ролей один одного. Це своєрідний "контакт масок".
- ❑ **б. Ігровий рівень:** спілкування здійснюється в ігровій формі, що вимагає від партнерів вияву творчості, добору таких прийомів, які допомогли б підтримувати запропонований тон.
- ❑ **6. Діловий рівень:** передбачає організацію співбесідника чи колективу вихованців на виконання конкретної справи, що стосується обох партнерів.
- ❑ **7. Духовний рівень:** є вищим етапом людського спілкування. За такого спілкування партнер сприймається як носій духовного начала, і усвідомлення цього пробуджує у співрозмовника почуття особливої уваги, шанобливості.

□ Мультик

<https://www.youtube.com/watch?v=VuEk0PnjvU>  
М



# СПІЛКУВАННЯ ЯК ГРА: ДЖ. МІД, Е. БЕРН, Д. КАРНЕГІ

**Інтерактивна сторона спілкування** — це та його сторона, яка фіксує не тільки обмін інформацією, а й організацію сумісних дій, які дозволяють реалізувати деяку загальну для партнерів діяльність.

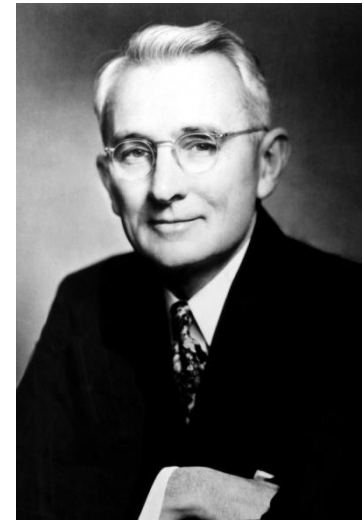
- ▣ *Е. Берн «Люди, які грають в ігри. Психологія людської долі» - підготувати доповідь з презентацією ігор (використовувати діалоги)*

▣



# ДЕЙЛ КАРНЕГІ: 6 ПРИНЦИПІВ УСПІШНОГО У СПІЛКУВАННЯ З ЛЮДЬМИ

- Ваш варіант ...





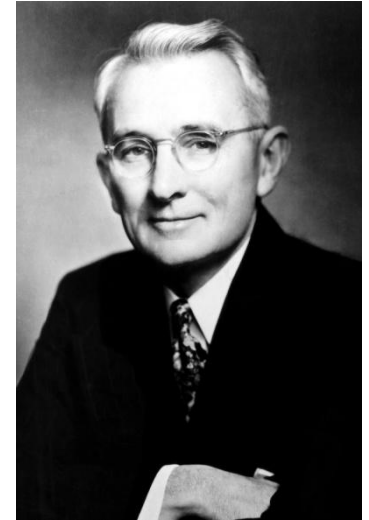
# ЕРІК БЕРН — ПРЕДСТАВЛЕННЯ СТРУКТУРИ ОСОБИСТОСТІ

- ▣ **Берн Е. - Люди, які грають в ігри. Психологія людської долі**



# ДЕЙЛ КАРНЕГІ: 6 ПРИНЦИПІВ УСПІШНОГО У СПІЛКУВАННЯ З ЛЮДЬМИ

- Виявляйте щирий інтерес до людей.
- Усміхайтесь.
- Не забувайте, що для людини її ім'я найсолодше і найважливіше будь-якою мовою.
- Будьте уважними слухачами.
- Ведіть бесіду в річищі зацікавлень вашого співрозмовника.
- Маленькі люб'язності на взірець: “Вибачте, що турбую вас”, “Чи не будете такі ласкаві”, “Якщо не заперечуєте”.



# КОМУНІКАТИВНА ЛІНГВІСТИКА ТА СІМОТИКА

- ▣ **Комунікативна лінгвістика** — розділ мовознавства, предметом якого є процеси спілкування людей з використанням живої природної мови, а також з урахуванням усіх наявних складових комунікації (фізичних, фізіологічних, психологічних, соціальних, контекстних, ситуативних та ін.).
- ▣ **Семіотика** (від грец. *σημειωτικός* — *такий, що має ознаки*) — наука, яка досліджує способи передачі інформації, властивості знаків та знакових систем в людському суспільстві (головним чином природні та штучні мови, а також деякі явища культури, системи міфів, ритуалів), природі (комунікація у тваринному світі) або в самій людині (зорове та слухове сприйняття тощо).



# КІНЕСИКА І ПРОКСЕМІКА – НОВІ ГАЛУЗІ ЗНАННЯ ПРО СПІЛКУВАННЯ

- ▣ **Кінесика** (др.-грец. *κίνησις* — рух) — сукупність рухів (жестів, міміки), що застосовуються в процесі людського спілкування (за винятком рухів мовного апарату).
- ▣ **Проксєміка** (англ. *proximity* — близькість) — область соціальної психології, практичної психології і семіотики, що займається вивченням просторової і тимчасової знакової системи спілкування.



# ТЕОРІЯ МАСОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

**Теорією** називається система наукових поглядів (припущень, пояснень, узагальнень, передбачень) на певне явище, система наукових понять, термінів, а також принципів та методів досліджень у рамках прийнятої системи наукового бачення.

**Чотири види теорій масової комунікації**  
**квейл):**

**(Д. Мак-**

- ▣ **соціологічні** - пояснюють природу масового спілкування;
- ▣ **нормативні** - вивчають можливі впливи медіа, як вони можуть діяти на суспільство залежно від виду політичної системи та державного управління;
- ▣ **прикладні** - знання практиків, пропонуються настанови медіапрактикам;
- ▣ **теорії здорового глузду** - системи знань людей про медіа, їхній досвід спілкування зі ЗМІ.

# ТЕОРІЇ ПРЕСИ

- *Авторитарна теорія* – преса прямо залежна від влади, виступає її засобом впливу на суспільство, соціальні інститути.
- *Лібертаріанська теорія (теорія вільної преси)*: преса функціонує в умовах вільного ринку ідей, медіапрофесіонали є незалежними від влади, політики та різних соціальних інститутів.

□ ЯКА КРАЩА ?



# ТЕОРІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ



## Принципи :

- має бути обов'язок медіа перед суспільством;
- необхідно дотримуватися високих професійних медіастандартів;
- медіа повинні саморегулюватися в рамках законів;
- уникати інформації й засобів, які можуть призвести до злочинів, насилля, образ тощо;
- подавати різні точки зору, передавати різноманітність у суспільстві;
- медіапрацівники мають звітуватися перед суспільством.





## ЛЕКЦІЯ 2

### ДІЛОВЕ СПІЛКУВАННЯ В КООРДИНАТАХ ЕТИКИ І МОРАЛІ

- *Ділове спілкування і його особливості.*
- *Етика і етичні принципи ділового спілкування.*
- *Мораль і міра її присутності в діловому спілкуванні.*



# ДІЛОВЕ СПІЛКУВАННЯ

▣ **Визначається як специфічна форма контактів і взаємодії людей, які представляють не лише самих себе, а й свої організації.**

▣ **Включає обмін**

- ✓ інформацією,
- ✓ пропозиціями,
- ✓ вимогами,
- ✓ поглядами,
- ✓ мотивацією

з метою розв'язання конкретних проблем як всередині організації, так за її межами.

▣ **Передбачає укладення**

- ✓ контрактів,
- ✓ договорів,
- ✓ угод,
- ✓ чи встановлення інших відносин між підприємствами, фірмами, організаціями.



# ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

- наявність певного офіційного статусу об'єктів;
- значущість кожного партнера як особистості;
- спрямованість на встановлення взаємовигідних контактів та підтримку зв'язків між представниками взаємозацікавлених організацій;
- відповідність певним загальновизнаним і загальноприйнятими правилами;
- передбачуваність ділових контактів, які попередньо плануються, визначається їх мета, зміст і можливі наслідки;
- взаємоузгодженість рішень, домовленість та подальша організація взаємодії партнерів;
- безпосередня діяльність, якою зайняті люди, а не проблеми, що бентежать їх внутрішній світ.



# СТРАТЕГІЯ СПІЛКУВАННЯ

- загальна схема дій учасників комунікативного процесу, загальний план досягнення мети, якої прагнуть співрозмовники

## Актуалізатор

- **чесність;**
- **усвідомленість;**
- **воля;**
- **довіра.**

## Маніпулятор

- **неправда ;**
- **несвідомість;**
- **контроль;**
- **цинізм.**



# АКУЛИ - ДЕЛЬФІНИ



# МАНІПУЛЯТИВНІ СТРАТЕГІЇ СПІЛКУВАННЯ



- ■ **Активний маніпулятор** намагається керувати іншими за допомогою активних методів. При цьому він використовує своє соціальне становище (бос, батько, старший брат, учитель, начальник). Активний маніпулятор застосовує систему прав і обов'язків, наказів і прохань, табелів рангів і т. п., управляючи людьми як маріонетками.
  
- **Пасивний маніпулятор** прикидається безпомічним і грає роль «пригнобленого». Він перемагає своєю млявістю і пасивністю, дозволяючи іншим думати і працювати за нього.
  
- **Маніпулятор, який змагається.** Для такого типу людини життя — це битва, де всі інші люди — то суперники чи вороги, реальні або потенційні. Ця людина хитається між методами «пригноблювача» і «пригнобленого», і тому його можна вважати чимось середнім між активним і пасивним маніпуляторами.
  
- **Байдужий маніпулятор** грає в індиферентність. Він намагається відійти від контактів. Однак насправді його поведінка пов'язана з можливістю обіграти партнера.



# ТАКТИКА ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

- передбачає вибір певної моделі поведінки, яка в конкретній ситуації буде найбільш сприятливою у досягненні поставленої мети.

## Засади:

- наявність декількох варіантів поведінки в однотипній ситуації і вміння оперативно ними скористатись;
- недопущення конфронтації чи конфліктів з діловим партнером;
- вміле використання механізмів людської взаємодії (прихильності, симпатії, антипатії, довіри, поваги і т.п.);
- уважне ставлення до нових, хоч і незвичних на перший погляд ідей, думок;
- освоєння тих моделей поведінки, які приносять успіх у ділових стосунках;
- вміння подати себе, правильно оцінювати реакцію партнерів, вловлювати найменші зміни в ситуації.



# ФАЗИ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

## ▣ *Початкова фаза:*

- ✓ встановлюються вихідні контакти;
- ✓ настроєність на спілкування;
- ✓ спонукання ділового партнера до спілкування (зацікавити, створити максимальне поле можливостей для обговорення проблем);
- ✓ оцінюється емоційний стан партнера;
- ✓ визначаються стратегія і тактика спілкування;
- ✓ вибирається певний тон взаємин;
- ✓ виявляється самооцінка партнера і йде орієнтація в розподілі ролей.

## ▣ *Основна фаза:*

- ✓ встановлюється проміжна та кінцева мета спілкування;
- ✓ виконуються мовні, немовні та документальні контакти,
- ✓ взаємний аналіз вихідних та проміжних пропозицій;
- ✓ пошук узгодження рішень;
- ✓ розподіл ролей за принципом "домінування-підпорядкування",
- ✓ визначення перспектив спілкування.

## ▣ *Завершальна фаза:*

- ✓ формування підсумків ділової взаємодії;
- ✓ формування основ для подальшої взаємодії.



## ПІДГОТУВАТИ

- ▣ **Міні-доповідь** на тему “Як різні типи темпераменту проявляються у діловому спілкуванні”

Термін: 25.04





# МОРАЛЬНІ ОСНОВИ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

- Однією з форм прояву моральних відносин у суспільстві є **моральні цінності**.
- **Цінність** — це поняття, що використовується у філософії та соціології для позначення об'єктів, явищ та їх властивостей, а також абстрактних ідей, які втілюють у собі узагальнені ідеали і постають завдяки цьому як еталон належного.
- **Моральні норми і принципи** — це певні вимоги та заборони, що регулюють діяльність, поведінку людей, їхню взаємодію та спілкування.



# МОРАЛЬНІ ОСНОВИ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

- ❑ **Мораль** є формою суспільної свідомості, спрямованою на ствердження самоцінності людини, її прав на гідне і щасливе життя.
- ❑ **Моральність** здебільшого розуміють як втілення цих принципів, правил і норм у реальній поведінці людей та стосунках між ними.
- ❑ **Етика** — наука про мораль, її розвиток, принципи, норми і роль у суспільстві, іншими словами про правильне (і неправильне) у поведінці.



## Семинар 1. Моральні передумови ділового спілкування

### План

- Моральна культура як етична основа спілкування, її рівні.
- Моральні норми, принципи та цінності спілкування, їх значення для досягнення високого рівня культури спілкування.
- Прояв гуманістичних комунікативних установок у спілкуванні.

### *Презентації на тему:*

- *ділове спілкування й ринкова економіка*
- *ділове спілкування й менеджмент*
- *ділове спілкування й реклама*
- *ділове спілкування й зв'язки з громадськістю (“поблік рілейшнз”)*

*Книга: “Теорія масової комунікації”, В. В. Різун*



## ▣ **НОРМАТИВНА ЕТИКА**

розділ етики, що вивчає зміст понять добра й зла, обов'язку, совісті, відповідальності, честі й гідності та ін., визначає мету вчинків, мотиви поведінки людей тощо

## ▣ **ПРИКЛАДНА ЕТИКА**

вивчає практичні моральні проблеми (абортів, евтаназії, смертної кари, штучного запліднення, використання атомної енергії)

## ▣ **ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА**

вивчає систему конкретних моральних норм із супутніми їм практичними правилами, які обслуговують ту чи іншу галузь людської діял



# ПРОФЕСІЙНА ЕТИКА ВИВЧАЄ:



- відносини трудових колективів і кожного спеціаліста зокрема до суспільства в цілому, класів, прошарків, їх інтересів;
- моральні якості особи спеціаліста, що забезпечують найкраще виконання професійного обов'язку;
- специфіку моральних взаємин спеціалістів і людей, що є безпосередніми об'єктами їх діяльності;
- взаємовідносини всередині професійних колективів і ті особливі для даної професії моральні норми, які виявляють ці відносини;
- професійну діяльність як моральнісну рису особистості;
- особливості професійного виховання, його цілі й методи.

# ПМК № 1

- Професійна етика... (Ваша спеціальність)



# ДИСКУРСИВНА ЕТИКА (К.-О. Апель, ХАБЕРМАС)

Ю.

- **ДИСКУРС** – аргументована комунікація, що здійснюється за певними правилами
- **ДИСКУРСИВНА ЕТИКА**  
перехід до нового типу раціональності, що виражається у необхідності узгодження різних думок і суджень
- **ЦІЛЬ ДИСКУРСИВНОЇ ЕТИКИ** – перетворення світового співтовариства в комунікативну спільноту, яка зможе всі проблеми вирішити засобами етично організованого дискурсу.



# НОРМАТИВНІ ПРИПИСИ У ДІЛОВОМУ СПІЛКУВАННІ

- толерантність
- компроміс
- увага і повага до інших
- гідність
- вірність слову
- відповідальність
- сумлінність
- порядність
- пунктуальність
- співчутливість
- обов'язковість
- совість

- честь
- порядність
- чесність
- репутація
- доброзичливість
- скромність
- тактовність
- критичність
- самокритичність
- вимогливість
- справедливість
- свобода...





- 5 найбільш важливих
- Які в університеті ?



## ДІАЛОГІЧНІСТЬ – НАЙВАЖЛИВІША ВІДМІННА РИСА ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ



- принципова рівність, автономність, незалежність партнерів;
- визнання партнерами унікальності, „іншості” один одного;
- відмінність і оригінальність точок зору, готовність почути від партнера щось, що не входить в наші уявлення або плани;
- орієнтованість кожного на розуміння і інтерпретацію його точки зору партнером;
- очікування відповіді і його передбачення у власному висловлюванні, взаємодоповнювана позиція учасників;
- здатність сприймати іншого як особистість такого ж рівня, як я сам

# ОСНОВНІ „ДЕФЕКТНІ” РІВНІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

- ▣ **Моральний вакуум** – людина або не знає необхідних норм ділового спілкування і принципів поведінки або потрапляє в ситуацію, коли її знання втрачають сенс і не „працюють” в нових умовах.
- ▣ **Відсутність моральної ініціативи** – людина займає очікувальну позицію, чекає від іншого турботи і уваги і тільки потім відповідає на них.
- ▣ **Моральний камуфляж** – прагнення справити гарне враження, замаскувати відсутність справжньої моральної культури.
- ▣ **Моральний анахронізм** – людина керується віджилими нормами спілкування, що не відповідають очікуванням оточення і вимогам сучасної моралі.
- ▣ **Моральна регресія** – спрощення устоїв, втрата досягнутого рівня в спілкуванні, що супроводжуються неповагою до традицій, зневагою до досвіду і заслужених авторитетів.



- Презентації, переговори, консультації, конференції, збори, наради, встановлення контактів і зв'язків —  
**процедури соціальної діяльності, що містить ділове спілкування**



# СТВОРЕННЯ ПРЕЗЕНТАЦІЙ

**Приставаючи до створення презентації, необхідно представляти:**

- які цілі Ви хочете досягти в результаті показу даної презентації
- які завдання Вам належить вирішувати в ході Вашого виступу;
- перед якою аудиторією Вам належить виступати
- яка мотивація Вашої аудиторії до того, щоб Вас слухати
- в яких технічних умовах вона буде демонструватися



# СИТУАЦІЯ 1 - ДОПОВІДЬ, ЗВІТ, ЛЕКЦІЯ, ОЗНАЙОМЧИЙ УРОК

- В цій ситуації тільки Ви вирішуєте, що показувати і в якій послідовності (Що?)
- Необхідно враховувати відстань від слухача (глядача) до екрану. Театральний принцип «предмет, менший, ніж сірникова коробка, із залу не видно» (Як?)
- Необхідно структурувати матеріал. На слайдах мають бути тільки опорні тези, які в ході виступу розкриватимуться і роз'яснюватимуться (Як?)
- Доцільно використовуватися анімацію (Як?)
- Необхідно враховувати особливості сприйняття Вашої доповіді (Для кого?)



## СИТУАЦІЯ 2 - НАВЧАЛЬНИЙ КЛАС, УРОК, СЕМІНАР

- Ситуація 2 відрізняється від попередніх тим, що слухачі можуть вчитуватися в Ваш текст. Тому Ви можете розташовувати на слайдах більше тексту і текст Ви можете робити більш дрібний



## СИТУАЦІЯ 3 - ПРЕЗЕНТАЦІЯ В РОЛІ РОЗДАТКОВОГО (ЕЛЕКТРОННОГО) МАТЕРІАЛУ

- У цьому випадку Ви вже не можете втручатися в роботу слухача з презентацією.
- Навігація повинна бути інтуїтивно зрозумілою, всі непотрібні розгалуження повинні бути заблоковані.
- Тексти та ілюстрації повинні бути вивірені так, щоб не виникало зайвих запитань.
- Така презентація може бути забезпечена додатковим друкованим матеріалом.





## СИТУАЦІЯ 4 - ОФІЦІЙНА ПРЕЗЕНТАЦІЯ

- Різного роду звіти, доповіді, підсумкові роботи і т.д. перед керівництвом.
- Строгий дизайн, витриманість, єдиний шаблон оформлення для всіх слайдів.
- Розважальний елемент зведений до мінімуму.
- Чітке структурування, мінімум вступних слів, великий текст.
- Розрахуйте час, що відводиться Вам на доповідь.
- Зазвичай слайд має демонструватися на екрані не менше 10 - 15 секунд, не більше 40 - 60 секунд.
- 10 хвилин – 10-15 слайдів.



## СИТУАЦІЯ 5 – ОФІЦІЙНО-ЕМОЦІЙНА ПРЕЗЕНТАЦІЯ

- Звіт не перед керівництвом, а перед своїм колективом або просто - колективом однодумців.
- З одного боку - це офіційний документ.
- З іншого боку - тут не тільки допустимо, але навіть вітається емоційний настрій.
- Така презентація використовується для двох цілей: передати слухачам деяку офіційну інформацію та надихати їх, переконати в чомусь.

# ПІДГОТОВКА ДО СЕМІНАРУ № 1

## *Презентації на тему:*

- ділове спілкування й ринкова економіка*
  - ділове спілкування й менеджмент*
  - ділове спілкування й реклама*
  - ділове спілкування й зв'язки з громадськістю (“поблік рілейшнз”)*
- 
- Ситуація 1 - доповідь, звіт, лекція, ознайомчий урок
  - Ситуація 2 - навчальний клас, урок, семінар, інтерактивна лекція
  - Ситуація 3 - презентація в ролі роздаткового (електронного) матеріалу
  - Ситуація 4 - офіційна презентація
  - Ситуація 5 – офіційно-емоційна презентація



## “ЕТИКА СПІЛКУВАННЯ ТА ДІЛОВИЙ ЕТИКЕТ”:

Запитання	Відповідь
1. Що я вже знаю	
2. Що дізнався	
3. Чого б хотів (хотіла) б навчитися	



## Висновки

- *Спілкування є умовою формування та існування людини.*
- *Спілкування є спосіб самовираження людського „Я”.*
- *Спілкування – основний засіб комунікації.*
- *Спілкування виступає основним засобом управління людьми.*
- *Спілкування є життєвою потребою і умовою людського щастя.*

