

Гр. 1-20 Основи професійної мобільності урок №22 на 01.22р.

Тема. Етика та психологія ділового спілкування професіонала.

Спілкування як форма прояву активності особистості.

https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/10prishak_etyka_dilovyh_stosunkiv/p3-1.html

Актуалізація знань.

✓ *Як Ви розумієте цей вислів?*

“Говори, аби я міг пізнати тебе”
(Сократ)

Статистична довідка:

Сучасна людина проводить в усному спілкуванні 65% свого робочого часу. Витрата чистого часу на бесіди у пересічного мешканця Землі складає 2,5 роки. Це означає, що кожен протягом свого життя встигає “наговорити” близько 400 томів обсягом по 1000 сторінок. Отже, люди багато розмовляють, але часто роблять це не ефективно. Приблизно 50% інформації втрачається при передачі. Причиною є невміння донести до співрозмовника повідомлення, схильність говорити самому, небажання слухати.

У спілкуванні виявляється людська сутність, через спілкування (комунікацію) людина реалізує себе, стверджує себе, вирішує питання, проблеми. Без спілкування неможливе існування людини і людського суспільства.

Спілкування – це взаємодія людей, яка полягає в обміні інформацією, діями та встановленні взаєморозуміння.

Спілкування – взаємодія двох або більше людей, спрямована на узгодження і об’єднання зусиль з метою налагодження взаємин та досягнення загального результату.

Будь-яка спільна діяльність (особиста, трудова) не може здійснюватися успішно, якщо не будуть налагоджені відповідні мовні контакти та

взаєморозуміння. Спілкування між людьми відбувається при передаванні знань, досвіду, коли формуються різні вміння, навички, погоджуються та координуються спільні дії тощо.

Отже, спілкування – універсальна реальність людського буття, яка породжується і підтримується різноманітними формами людських стосунків.

Функції спілкування:

- ☐ інформаційна - це різні форми та засоби обміну і передавання інформації,
- ☐ комунікативна- сприйняття і пізнання партнерами в процесі комунікації один одного та встановленні взаєморозуміння.
- ☐ Інтерактивна - не лише обмін інформацією, а й взаємодія між опонентами.

Рівні спілкування:

- ☐ маніпулювання (від грубого поводження з людиною до такої поведінки, де зовнішні прояви мають навіть приємний характер);
- ☐ конкуренція, суперництво (від спілкування на основі принципу “людина людині – вовк”, до такого, коли чесне суперництво сприяє певному рухові вперед);
- ☐ співробітництво (спілкування на основі принципу “людина людині – людина”). Спілкування, в якому виявляються гуманістичні настанови, високий рівень його культури.

Завдання на закріплення знань.

Наведіть приклади з власного досвіду, які відповідають названим рівням спілкування.

Д/З: Опрацювати поданий матеріал та письмово виконайте завдання.

Фото роботи вислати викладачу mashafedorova001@gmail.com