

РОЗШИРЕНИЙ ПЛАН ЛЕКЦІЙ
з дисципліни «КУЛЬТУРА ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ»

Лекційні заняття, годин – 16.

Викладач – Лисенко О.М.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

Лекція 1. Основи ділового спілкування, поняття, принципи та загальні особливості.

- 1.1. Ділове спілкування: поняття, принципи, особливості ділового спілкування.
- 1.2. Функції ділового спілкування.
- 1.3. Зони, фази, форми ділового спілкування.

Лекція 2. Поняття про стратегію ділових впливів.

- 2.1. Різновиди стратегій ділового спілкування.
- 2.2. Загальна стратегія ділового спілкування.
- 2.3. Предмет, критерії промови.
- 2.4. Прийоми синтаксичного перетворення.

Лекція 3. Стратегія і тактика уникнення конфліктогенів у промові.

- 3.1. Жанри публічних виступів.
- 3.2. Роль конфліктогенів у промові.
- 3.3. Ескалація конфліктогенів.
- 3.4. Етапи активізації мисленнєвої та почуттєво-емоційної діяльності аудиторії.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2.
ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ ФОРМ ДІЛОВОГО І МІЖОСОБИСТІСНОГО
СПІЛКУВАННЯ.

Лекція 4. Розвиток ораторського мистецтва, риторики у ділових переговорах.

- 4.1. Етапи розвитку ораторського мистецтва.
- 4.2. Закони риторики.
- 4.3. Риторика у ділових переговорах.

Лекція 5. Ділові принципи та методи спілкування.

- 5.1. Загальні принципи ділового спілкування.
- 5.2. Правила службової бесіди.
- 5.3. Техніка планування та проведення переговорів.
- 5.4. Ділова телефонна розмова.
- 5.5. Культурні традиції та їхні функції у розвитку форм і засобів ділового спілкування.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3.
ДІЛОВЕ СПІЛКУВАННЯ В СУЧАСНОМУ ВИМІРІ.

Лекція 6. Маніпулятивні техніки спілкування.

- 6.1. Маніпулювання та актуалізація у спілкуванні.
- 6.2. Способи та методи подолання чи нівелювання маніпулятивного впливу.
- 6.3. Комунікативні вміння і навички впливу на ділового партнера.

Лекція 7. Мистецтво переконання в системі професійних комунікаційних зв'язків.

- 7.1. Особливості ділового спілкування.
- 7.2. Прийоми ділового спілкування, орієнтованого на підприємницьку діяльність: новизни, взаємодії інтересів, персоніфікації, проблемної ситуації, співучасті.

Лекція 8. Рівні сучасного ділового спілкування.

- 8.1. Інтенсивність та рівні ділових взаємин (низький, достатній, високий, абсолютний).
- 8.2. Сприйняття невербальної комунікації.