

КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА

КАФЕДРА ФІЛОСОФІЇ

«Затверджую»  
Проректор  
з науково-методичної  
та навчальної роботи  
О.Б. Жильцов  
« \_\_\_\_\_ 2015 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**Етика спілкування та діловий етикет**

Для всіх напрямів підготовки

Інститут суспільства

2014-2015 навчальний рік

КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА

КАФЕДРА ФІЛОСОФІЇ

«Затверджую»  
Проректор  
з науково-методичної  
і навчальної роботи  
\_\_\_\_\_ О.Б. Жильцов  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2015 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Етика спілкування та діловий етикет**

Для всіх напрямів підготовки

Інститут суспільства

2014-2015 навчальний рік

Робоча програма **Етика спілкування та діловий етикет** для усіх напрямів підготовки.

**Розробник:** кандидат філософських наук, доцент, доцент кафедри філософії Київського університету імені Бориса Грінченка Семчук Надія Іванівна.

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри філософії  
Протокол від «   » \_\_\_\_\_ 2015 р. № \_\_

Завідувач  
Кафедри філософії \_\_\_\_\_ Александрова О.С.

©Семчук Н.І., 2015

©Київський університет імені Бориса Грінченка, 2015

**УДК 378.1(073)**  
**ББК 74.580**

Етика спілкування та діловий етикет: Робоча навчальна програма. – К.: Київський університет імені Бориса Грінченка, 2015. – 25 с.

**Укладач:**

**Семчук Надія Іванівна**, кандидат філософських наук, доцент, доцент кафедри філософії Київського університету імені Бориса Грінченка

**Рецензенти:**

**Нападиста В.Г.**, кандидат філософських наук, доцент кафедри етики, естетики і культурології Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

**Александрова О. С.**, доктор філософських наук, професор кафедри філософії Київського університету імені Бориса Грінченка.



## ЗМІСТ

Пояснювальна записка	5
Структура програми навчальної дисципліни.	
Опис предмета навчальної дисципліни	6
Тематичний план навчальної дисципліни	7
Програма курсу	
<i>Змістовий модуль I.</i>	8
<i>Змістовий модуль II.</i>	11
Навчально-методична карта дисципліни	14
Плани семінарських занять	15
Завдання до самостійної роботи	17
Карта самостійної роботи студента	19
Система поточного і підсумкового контролю знань	20
Рекомендована література	
Основна	23
Додаткова	24

## ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

У сучасному світі проблеми спілкування набувають особливої гостроти. Повсякденне життя стає ареною зустрічі й діалогу різних конфесій, культур, ціннісних світів, тим часом зростаюча динаміка міжособистісних і культурних контактів не лише руйнує усталені форми людських стосунків, але й сама по собі дедалі важче піддається будь-якому «олюдненню».

**Мета курсу «Етика спілкування та діловий етикет»** – розглянути засадничі поняття і положення, що лежать в основі уявлень про культуру поведінки в цілому і цивілізаційних формах спілкування, зокрема, а також показати, яке значення має «мистецтво жити серед людей» у рішенні практичних завдань і реалізації професійних інтересів.

### **Основними завданнями курсу є:**

- ознайомити студентів із структурою і специфікою спілкування як явищем культури і науково-практичною проблемою; морально-психологічними його особливостями;
- орієнтувати молодих людей на постійне осмислення того, що у царині спілкування важливу роль відіграють конкретні норми, які потрібно розумно встановлювати і сумлінно дотримуватися. Проте не менш важливою є здатність до самостійного відповідального осмислення відкритих проблем, які щоразу постають перед нами, коли ми спілкуємося. Для розвитку такої здатності немає іншого шляху, аніж залучення до філософських спроб такого осмислення.
- показати, що значення спілкування в житті окремої особистості не меншою мірою стосується долі, щастя, сенсу життя цілих народів і культур. На цьому рівні стосунків упродовж усього існування людства так само виникають і набувають принципового значення найрізноманітніші форми спілкування. Нині без глибокого усвідомлення специфіки міжкультурного й міжнаціонального спілкування, без наполегливих зусиль, спрямованих на розвиток його правових, моральних, духовно-ціннісних засад, годі й говорити про позитивне майбутнє людства загалом.

Робоча навчальна програма з дисципліни *«Етика спілкування та діловий етикет»* побудована з акцентом на міждисциплінарному і практично-орієнтованому підходах до навчання, значно посиленним блоком самостійної роботи студента.

# СТРУКТУРА ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

## Опис предмета навчальної дисципліни

Предметом курсу є спілкування як особливий вид творчої діяльності людини та моральна цінність. Розглядаються етичні норми та психологічні механізми ділового спілкування, розкриваються складові, що формують його культуру.

Курс	Напрямок, спеціальність, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів, відповідних ECTS: <b>2</b>  Змістові модулі: <b>2</b>  Загальний обсяг дисципліни (години): <b>72</b>  Тижневих годин: <b>4</b>	Для усіх напрямів підготовки  Освітньо-кваліфікаційний рівень <i>бакалавр</i>	За вибором  Рік підготовки: <b>2, 3</b>  Семестр: <b>4, 5</b>  Аудиторні заняття: <b>32</b> з них: лекції – <b>16</b>  семінарські заняття – <b>12</b>  індивідуальна робота – <b>4</b>  Самостійна робота – <b>36</b>  Модульний контроль - <b>4</b>  вид контролю – <i>залік (ПМК)</i>



## ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН

№ п/п	Назви теоретичних розділів	Кількість годин						модульний контроль
		разом	аудиторних	лекцій	семінарських	індивідуальна робота	самостійна робота	
<b>Змістовий модуль 1.</b>								
<b>Спілкування як явище культури і науково-практична проблема</b>								
<b>1.</b>	Спілкування як явище культури	6	2	2			4	
<b>2.</b>	Ділове спілкування в координатах етики і моралі	9	5	2	2	1	4	
<b>3.</b>	Діловий етикет, його становлення і особливості	9	5	2	2	1	4	
<b>4.</b>	Вербальна комунікація і етика у діловому спілкуванні	8	4	2	2		4	
<b>5.</b>	Невербальна комунікація і етикет у діловому спілкуванні	10	5	2	2	1	5	
<i>Модульний контроль</i>		2						2
<b>Разом:</b>		<b>44</b>	<b>21</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>21</b>	<b>2</b>
<b>Змістовий модуль 2.</b>								
<b>Морально-психологічні особливості спілкування</b>								
<b>6.</b>	Неформальна комунікація і етика у діловому спілкуванні	9	4	2	2		5	
<b>7.</b>	Конфлікти спілкування, шляхи їх попередження та розв'язання	10	5	2	2	1	5	
<b>8.</b>	Національні особливості спілкування	7	2	2			5	
<i>Модульний контроль</i>		2						2
<b>Разом:</b>		<b>28</b>	<b>11</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>15</b>	<b>2</b>
<b>Разом за навчальним планом:</b>		<b>72</b>	<b>32</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>36</b>	<b>4</b>

# ПРОГРАМА КУРСУ

## ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ I

### Спілкування як науково-практична проблема і явище культури

#### Тема 1. Спілкування як явище культури

1. *Проблема спілкування в історії культури.*
2. *Філософські засади теорії спілкування*
3. *Сутність і функції спілкування.*

У ХХ столітті дослідження проблеми спілкування набуло особливої актуальності в гуманітарному знанні. Теоретизування щодо «Я і Ти», «Я та Інший» ґрунтовно відбито у філософській думці (антропологія, екзистенціалізм, прагматизм, постмодернізм), де спілкування трактується як «екзистенціальна комунікація», «універсальна умова людського буття» (К. Ясперс), як діалог, «діалогічне життя» (М. Бубер, М. Бахтін). Внаслідок складності і багатогранності спілкування його дослідження виходить за рамки філософського знання. Значний внесок в розробку теоретичних засад спілкування належить психології.

Спілкування як гра: Дж. Мід, Е. Берн, Д. Карнегі.

Кінесика і проксеміка – нові галузі знання про спілкування (Дж. Фаст і Е. Холл). Лінгвістика, семіотика, теорія масових комунікацій.

Спілкування як взаємодія. Діалогічність і полілогічність спілкування. Спілкування як соціальна творчість. Види і функції спілкування. Морально-психологічні принципи спілкування.

#### Тема 2. Ділове спілкування в координатах етики і моралі

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

Ділове спілкування як специфічна форма контактів і взаємодії людей, які представляють свої організації. Ділове спілкування та його особливості: офіційність, спрямованість на встановлення контактів та прийняття взаємоприйняттого рішення.

Стратегія і тактика ділового спілкування. Фази ділового спілкування.

Моральні основи ділового спілкування.

Ділове спілкування як різновид практичного спілкування. Зв'язок ділового спілкування з ринковою економікою, менеджментом, рекламою, "Паблік рілейшн".

Переговори, консультації, презентації, конференції, збори, наради, встановлення контактів і зв'язків – процедури соціальної діяльності, що містить ділове спілкування. Ділове спілкування і етикет.

Походження і взаємозв'язок понять «етика», «мораль», «моральність». Нормативна етика. Прикладна етика. Дискурсивна етика Ю. Хабермаса.

Нормативні приписи у діловому спілкуванні (толерантність, компроміс, увага і повага до інших, почуття власної гідності, вірність слову, відповідальність тощо). Особливості моральних відносин. Регулятивна функція моралі. Деонтологічний характер моралі. «Інструментально-технічний» характер моралі у контексті ділового спілкування. Моральна діяльність у діловому спілкуванні.

### **Тема 3. Діловий етикет, його становлення і особливості**

1. *Смислові межі терміну і поняття «етикет».*
2. *Історичні типи етикетної поведінки.*
3. *Сучасний діловий етикет*

Походження і сутність поняття «етикет». Манери і манерність. «Хороші» і «погані» манери в різних культурах. Культура поведінки як система вимог. Етикет у загальній системі соціальної нормативності. Етикет і моральні відносини (спільне і відмінне). Естетична спрямованість правил етикету.

Історичні типи етикетної поведінки: придворний етикет.

Підприємницький етос і сучасний діловий етикет. Розвиток промисловості і торгівлі зумовив створення масової міської культури, що передбачає різноманітні людські контакти. Ставлення до моральних цінностей у сфері підприємницької діяльності. Утилітарний характер ділової моралі. Прикладна спрямованість ділового спілкування. Популяризація «кодексів», «катехізисів», «програм» (основна стратегія

поведінки виражена в конкретних рекомендаціях, формулах, що найбільш повторюються у практиці ділового життя). Узгодження системи моральних цінностей з особливостями економічної діяльності.

Зростання ролі етикетної поведінки в умовах ринку (статус, успіх, кар'єра, зайнятість).

Функціональне призначення ділового етикету. Види етикету.

Імідж ділової людини. Моральні засади іміджу ділової людини. Мімічна “партитура” образу ділової людини.

#### **Тема 4. Вербальна комунікація і етика у діловому спілкуванні**

*1. Культура мовлення і мовний етикет.*

*2. Формально-логічні і морально-психологічні прийоми у вербаліці ділового спілкування.*

Поняття вербального спілкування. Мова як провідний спосіб передачі інформації. Монологічна та діалогічна вербальна комунікація. Основні вимоги усного мовлення. Вміння говорити – шлях до успіху ділової людини. Майстерність публічного мовлення. Культура та техніка мовлення. Виступи та бесіди.

Відмінність між мовним і немовним спілкуванням. Особливості вербальної комунікації. Вербальні (словесні) способи встановлення контактів, обмін інформацією, уміння переконувати або декларувати як обов'язкові чинники ділового спілкування. Історико-культурна традиція їх виникнення і становлення.

Вербальне спілкування передбачає культуру мовлення і мовний етикет. Д. Локк про роль культури мовлення у процесі спілкування з людьми. Значення і функції мовного етикету. Волонтеративна і емотивна функція мовленнєвого етикету.

Формально-логічні вимоги до аргументів. Неприпустимі аргументи. Некоректні прийоми (софізми, «підміна тези», хибні аргументи тощо).

Морально-психологічні принципи вербального спілкування. Етикетні рекомендації. Морально-психологічний контекст спілкування за Д. Карнегі.

Акти «неговоріння» у вербальному спілкуванні. Евфемізми у вербальному етикеті. Вміння слухати як неодмінна складова частина спілкування ділових людей. Слухання як активний процес. Умови ефективного слухання.

## **Тема 5. Невербальна комунікація і етикет у діловому спілкуванні**

1. *Невербальні засоби в діловому спілкуванні – «мова тіла».*
2. *Одяг в системі невербальних засобів ділового спілкування.*

Невербальні канали спілкування та їх класифікація (візуальні, акустичні, тактильні, ольфакторні). Роль невербальних каналів спілкування у передачі інформації. Невербальні сигнали як індикатор індивідуальних соціально-психологічних характеристик особистості. Інтонаційні невербальні засоби: темп мовлення, тембр голосу, правила їх використання. «Мова тіла» А. Піз.

Манера одягатися – особливе місце серед основних вимог ділового етикету. Стратегія ділового костюму. Демонстративний характер ділового одягу. Одяг як засіб маніпулювання ідеями і думками. Роль одягу у створенні візуального образу людини (не лише інформує, сповіщає, але і справляє враження). Одяг відносять до сигніфікативної функції культури.

Історія ділового костюму. «Вимога дотримання пристойності» – орієнтацію на естетичну норму (дотримання міри гармонії і краси). Аксесуари і прикраси.

## **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ II**

### **Морально-психологічні особливості спілкування**

## **Тема 6. Неформальна комунікація і етика у діловому спілкуванні**

1. *Культура застілля у діловому спілкуванні.*
2. *Подарунки і «хороші манери» в ділових колах.*

Зв'язок культури застілля з розвитком суспільства. Формування морально-комунікативних відносин під час трапези (з д.-гр. *стіл, страва*). Роль заборон, табу. Утилітарний і ритуальний характер дій, що супроводжували трапезу. Трапеза як

символ або знамення події, свята, знайомства, дружньої зустрічі або проведення часу. «Застольні бесіди» Плутарха. Ставлення до їжі як мудрість життя (Сенека, Епіктет, Марк Аврелій). Етико-естетична нормативність застільної «вистави». Тема розмови за столом – особливе місце в культурі поведінки. Процедура застілля. Застільний етикет часів Петра I. Роль застілля у діловому спілкуванні. Манери поведінки за столом, приписи і табу. Американський і європейський способи вживання їжі. Національні, етнографічні й релігійні традиції застольного етикету.

Подарунок і дар – одна з унікальних форм спілкування, встановлення знайомства і підтримки контактів, вираження вдячності, демонстрації морально-психологічних принципів. Нормативність обміну дарами. Феномен подарунка («хоровод грацій»). Соціальний і морально-психологічний зміст подарунка. Процедура піднесення і прийняття подарунку. Види дарів в історії розвитку суспільства. Дари і благодіяння в установленні дружніх та ділових стосунків.

## **Тема 7. Конфлікти спілкування, шляхи їх попередження та розв'язання**

- 1. Бар'єри спілкування та першопричини його порушення.*
- 2. Шляхи попередження та регулювання конфліктів у сфері людських взаємостосунків.*

Класифікація труднощів ділового спілкування: естетичні, інтелектуальні, мотиваційні, моральні, емоційні. Поведінські фактори (агресивність, прагнення значущості, влади, егоїстичні орієнтації) як першопричини конфліктів. Поняття та класифікація конфліктів у сфері ділового спілкування. Структура конфлікту. Динаміка конфліктів. Роль конфлікту у діловому спілкуванні. Конструктивні та деструктивні функції конфлікту.

Спір. Форма проведення спору. Суперечки організовані і неорганізовані. Загальні правила, дотримання яких підвищує ефективність і плідність суперечки, сприяє успіху в дискусії і полеміці.

Класифікація «важких» людей, спілкування з ними.

Стили поведінки у конфліктній ситуації. Алгоритм розв'язування конфлікту. Шляхи вирішення конфліктних ситуацій.

## **Тема 8. Національні особливості спілкування**

1. *Етикет у взаєминах з іноземцями.*
2. *Національний стиль спілкування.*

Власні культурні традиції, національний характер – потенціальна причина виникнення труднощів під час спілкування представників різних культур. Інтенсивність ділового спілкування, глобалізація інформаційних систем, розвиток міжнародних політичних, економічних і культурних зв'язків і проблема національної ідентичності. Значення національних особливостей у діловому спілкуванні. Непорозуміння і конфлікти під час переговорів з причин незнання особливостей національного спілкування.

Національний стиль спілкування як найбільш типовий і поширений тип мислення і поведінки.

Національні особливості спілкування з діловими партнерами Австрії, арабських країн, Великобританії, Німеччини, Іспанії, Італії, Китаю, США, Франції, Республіки Корея, Японії.

## Навчально-методична карта

**Разом:** 72 год., лекції - 16 год., семінарські заняття – 12 год., індивідуальна робота – 4 год., самостійна робота – 36 год., модульний контроль – 4 год., підсумковий контроль – залік

Тиждень	1	2	3	4	5	6	7	8										
<b>Модулі</b>	<b>Змістовий модуль I</b> <b>Спілкування як явище культури і науково-практична проблема</b>										<b>Змістовий модуль II</b> <b>Морально-психологічні особливості спілкування</b>							
<b>Назва модуля</b>																		
<b>Кількість балів за мод.</b>	<b>99</b>										<b>65</b>							
<b>Лекції*</b> (див. за планом)	<b>T.1</b>	<b>T.2</b>	<b>T.3</b>		<b>T.4</b>		<b>T.5</b>			<b>ПМК</b>	<b>T.6</b>		<b>T.7</b>		<b>T.8</b>	<b>ПМК</b>		
<b>Семінари*</b> (див. за планом)				<b>C.1</b>		<b>C.2</b>		<b>C.3</b>	<b>C.4</b>			<b>C.5</b>		<b>C.6</b>				
<b>Бали за відвідування лекцій і семінарів</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>		<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>			
<b>Бали за семінар</b>				<b>0-10</b>		<b>0-10</b>		<b>0-10</b>	<b>0-10</b>			<b>0-10</b>		<b>0-10</b>				
<b>Бали за сам. роботу</b>	<b>0-5</b>		<b>0-5</b>		<b>0-5</b>		<b>0-5</b>		<b>0-5</b>		<b>0-5</b>		<b>0-5</b>		<b>0-5</b>			
<b>Модульний контроль</b>											<b>0-25</b>							<b>0-25</b>
<b>164</b>																		



## **ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ**

### **Змістовий модуль I**

#### **Спілкування як явище культури і науково-практична проблема**

##### **Семінар 1. Моральні передумови ділового спілкування (2 год.)**

###### **План**

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

**Література:** [6; 17; 18; 31; 32]

##### **Семінар 2. Професійна культура спілкування та діловий етикет (2 год.)**

###### **План**

1. Професійна культура та мораль.
2. Моральні основи етикету.
3. Особливості ділового етикету.
4. Норми поведінки керівника.

**Література:** [5; 8; 19; 33; 39].

##### **Семінар 3. Мова як засіб спілкування (2 год.)**

###### **План.**

1. Мова і мовленнєве спілкування. Функції мови у спілкуванні.
2. Основні правила мовленнєвого етикету у діловому спілкуванні.
3. Формально-логічні вимоги до ведення дискусій, переговорів, полемік у діловому спілкуванні.
4. Етикет телефонного спілкування.

**Література:** [9; 27; 29; 34; 35; 36].

#### **Семінар 4. Невербальні засоби спілкування як форма ділового спілкування (2 год.)**

##### План.

1. Поняття про невербальне спілкування. Класифікація невербальних засобів спілкування.
2. Імідж ділової людини (одяг, зачіска, прикраси тощо).
3. Мистецтво слухати співрозмовника.

**Література:** [7; 15; 21; 37; 42; 45; 46].

#### **Змістовий модуль II Морально-психологічні особливості спілкування**

#### **Семінар 5. Неформальна комунікація у діловому спілкуванні (2 год.)**

##### План

1. Неформальні прийоми (організація і правила проведення)
2. Візит у гості. Подарунки. Поведінка за столом.
3. Правила ввічливості у громадських місцях, у дорозі.

**Література:** [1; 3; 4; 5; 8; 12; 16; 23; 24; 27; 30 (С. 321-333); 39; 40; 42].

#### **Семінар 6. Конфлікти спілкування, шляхи їх попередження та розв'язання (2 год.)**

##### План

1. Міжособистісний конфлікт як складне морально-психологічне і соціальне явище.
2. Стилi поведінки у конфліктних ситуаціях.
3. Класифікація «важких людей». Стилi спілкування з «важкими людьми».

**Література:** [2; 13; 14; 22; 25; 26; 38; 48].

## **ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**

### **Змістовий модуль І.**

#### **Спілкування як науково-практична проблема і явище культури**

##### **Тема 1. Види і різновиди спілкування.**

1. Спілкування реального суб'єкта з реальним партнером.
2. Спілкування реального суб'єкта з суб'єктованим об'єктом як ілюзорним партнером.
3. Спілкування реального суб'єкта з уявним об'єктом (квазісуб'єктом).
4. Спілкування уявних партнерів – художніх персонажей.

##### Література:

Каган М.С. Мир общения: Проблема межсубъектных отношений. – М., 1988. – С.199–252.

##### **Тема 2. Функції спілкування.**

1. Обслуговування предметної діяльності.
2. Спілкування заради спілкування.
3. Заохочення іншого до своїх цінностей.
4. Пристосування до цінностей іншого.

##### Література:

Каган М.С. Мир общения: Проблема межсубъектных отношений. – М., 1988. – С.283–314.

##### **Тема 3. Провісники філософії діалогу в європейській філософській думці.**

1. Сократичний тип філософствування.
2. Сповідальна традиція (від Августина до Ж.-Ж. Руссо).
3. Індивідуалізм Нового часу, його природа та еволюція.
4. Діалогічні тенденції у філософії XIX ст.

#### Література:

Малахов В.А. Етика спілкування: Навч. посіб. – К., 2006. – С. 9–61.

#### **Тема 4. Проблеми етики спілкування в сучасній філософській думці.**

1. Діалогічна концепція М. Бубера.
2. Філософія та етика спілкування в інтелектуальному просторі Заходу (I пол. XX ст.)
3. Діалогічні ідеї Бахтіна М.М.
4. Етика Е. Левінаса.

#### Література:

Малахов В.А. Етика спілкування: Навч. посіб. – К., 2006.

#### **Тема 5. Світський етикет.**

1. Знайомство і вітання.
2. Поведінка у громадських місцях (робота, відпустка, вулиця, магазин, транспорт, театр, концерт тощо).

#### Література:

Камычек Ян. Вежливость на каждый день. – М., 1975.

Успенский Л.В. Культура речи. М., 1976.

#### **Тема 6. Шляхи розвитку культури спілкування молоді.**

1. Культура дозвілля.
2. Освіченість і мораль – головні ознаки інтелігентності.
3. Особливості культури спілкування студентів ВНЗ

#### Література:

Паламар А. Етика – молодим. – К., 1985. – 263 с.

Чмут Т.К., Чайка Г.Л. Етика ділового спілкування: Навч. посіб. – К., 2007. – С.218–229.

## 5. КАРТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТА

Змістовий модуль та теми курсу	Академічний контроль	Бали (макс.)	Термін виконання (тижні)
<b>Змістовий модуль I. Спілкування як явище культури і науково-практична проблема</b>			
Тема 1. Види і різновиди спілкування	Індивідуальне заняття	5	1-3
Тема 2. Функції спілкування	Індивідуальне заняття	5	3-4
Тема 3. Провісники філософії діалогу в європейській філософській думці	Індивідуальне заняття	5	4
Тема 3. Провісники філософії діалогу в європейській філософській думці	Індивідуальне заняття	5	5
Тема 4. Проблеми етики спілкування в сучасній філософській думці	Індивідуальне заняття	5	5-6
Тема 4. Проблеми етики спілкування в сучасній філософській думці	Індивідуальне заняття	5	6
<b>Змістовий модуль II. Морально-психологічні особливості спілкування</b>			
Тема 5. Світський етикет	Індивідуальне заняття	5	6-7
Тема 6. Шляхи розвитку культури спілкування молоді	Індивідуальне заняття	5	7-8
<i>Разом: 32 год.</i>		<i>Разом: 40 балів</i>	

## СИСТЕМА ПОТОЧНОГО І ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ

Навчальні досягнення студентів із дисципліни оцінюються за модульно-рейтинговою системою, в основу якої покладено принцип поопераційної звітності, обов'язковості модульного контролю, накопичувальної системи оцінювання рівня знань, умінь та навичок; розширення кількості підсумкових балів до 100.

Контроль успішності студентів з урахуванням поточного і підсумкового оцінювання здійснюється відповідно до навчально-методичної карти, де зазначено види й терміни контролю.

### Розрахунок рейтингових балів

№ п/п	Вид діяльності	Максимальна кількість балів за одиницю	Кількість одиниць	Кількість рейтингових балів
1.	Відвідування лекцій	1	8	8
2.	Відвідування семінарських занять	1	6	6
3.	Робота на семінарському занятті	10	6	60
4.	Виконання завдання для самостійної роботи	5	8	40
5.	Модульні контрольні	25	2	50
Підсумковий рейтинговий бал				<b>164</b>

Коефіцієнт розрахунку:  $164:100 = 1,64$

У процесі оцінювання навчальних досягнень студентів застосовуються такі методи:

➤ **Методи усного контролю:** індивідуальне опитування, фронтальне опитування, співбесіда.

➤ **Методи письмового контролю:** модульний письмовий контроль; підсумкове письмове тестування, звіт, реферат, есе.

➤ **Методи самоконтролю:** уміння самостійно оцінювати свої знання, самоаналіз.

**Розподіл балів, що присвоюються студентам упродовж вивчення  
дисципліни «Етика спілкування та діловий етикет»**

<b>Підсумкова кількість балів (max – 100)</b>	<b>Оцінка за 4- бальною шкалою</b>	<b>Оцінка за шкалою ECTS</b>	<b>Уніфікована система оцінювання КМПУ (max-167)</b>
<b>1 – 34</b>	<b>«незадовільно» (з обов’язковим повторним курсом)</b>	<b>F</b>	<b>1-56</b>
<b>35 – 59</b>	<b>«незадовільно» (з можливістю повторного складання)</b>	<b>FX</b>	<b>57-98</b>
<b>60-68</b>	<b>«достатньо»</b>	<b>E</b>	<b>99-113</b>
<b>69 – 74</b>	<b>«задовільно»</b>	<b>D</b>	<b>114-123</b>
<b>75 – 81</b>	<b>«добре»</b>	<b>C</b>	<b>124-135</b>
<b>82 - 89</b>	<b>«дуже добре»</b>	<b>B</b>	<b>136-147</b>
<b>90 – 100</b>	<b>«відмінно»</b>	<b>A</b>	<b>148-164</b>

**Загальні критерії оцінювання навчальних досягнень студентів**

<b>Оцінка</b>	<b>Критерії оцінювання</b>
<b>«відмінно»</b>	ставиться за впевнене знання матеріалу в заданому обсязі, вміння вільно виконувати практичні завдання, передбачені навчальною програмою; за знання основної та додаткової літератури; за вияв креативності у розумінні і творчому використанні набутих знань та умінь.
<b>«добре»</b>	ставиться за вияв студентом повних, систематичних знань із дисципліни, успішне виконання практичних завдань, засвоєння основної та додаткової літератури, здатність до самостійного поповнення та оновлення знань. Але у відповіді студента наявні незначні помилки.
<b>«задовільно»</b>	ставиться за вияв знання основного навчального матеріалу в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої фахової діяльності, поверхову обізнаність з основною і додатковою літературою, передбаченою навчальною програмою; можливі суттєві помилки у виконанні практичних завдань, але студент спроможний усунути їх із допомогою викладача.

<b>«незадовільно»</b>	виставляється студентів, відповідь якого під час відтворення основного програмового матеріалу поверхова, фрагментарна, що зумовлюється початковими уявленнями про предмет вивчення. Таким чином, оцінка «незадовільно» ставиться студентів, який неспроможний до навчання чи виконання фахової діяльності після закінчення ВНЗ без повторного навчання за програмою відповідної дисципліни.
-----------------------	---

*Кожний модуль включає бали за поточну роботу студента на семінарських заняттях, виконання самостійної роботи, модульну контрольну роботу.*

*Виконання модульних контрольних робіт з використанням роздрукованих завдань. Модульний контроль знань студентів здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу модуля.*

Кількість балів за роботу з теоретичним матеріалом, на практичних заняттях, під час виконання самостійної та індивідуальної роботи залежить від дотримання таких вимог:

- ✓ своєчасність виконання навчальних завдань;
- ✓ повний обсяг їх виконання;
- ✓ якість виконання навчальних завдань;
- ✓ самостійність виконання;
- ✓ творчий підхід у виконанні завдань;
- ✓ ініціативність у навчальній діяльності.



## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Основна:

1. Алехина И. Имидж и этикет делового человека.- М.,1996.
2. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология. – М.: ЮНИТИ, 1999.
3. Атватер И. Я вас слушаю.- М.,1988.
4. Байбурин А.К., Топорков А.Л. У истоков этикета. – Л., 1990.
5. Ботавина Р.Н. Этика деловых отношений.- М., 2003.
6. Гусейнов А.А. Золотое правило нравственности. – М., 1980.
7. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения: Иллюстрированный самоучитель психологического мастерства. – М., 1996.
8. Діловий етикет – 2-ге вид. /Автор-уклад. І. Афанасьєв. – К.,2001.
9. Ирвин А.А. Искусство правильно мыслить. – М., 1986.
10. Каган М.С. Мир общения: Проблема межсубъектных отношений. – М., 1988.
11. Камычек Ян. Вежливость на каждый день. – М., 1975.
12. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и как оказывать влияние на людей.- Л.,1992.
13. Конфликтология / под ред. Кармина С. – СПб: Лань, 1999. – 448 с.
14. Корнелиус Х. Шошана Ф. Выиграть может каждый: Практическое руководство по конфликтологии. – М., 1999.
15. Культура ділового спілкування: Навч. посібн. / Уклад. Зубенко Л.Г., Немцов В.Д. – К., 2004.
16. Максимовский М.В. Этикет делового человека.- М.,1994.
17. Малахов В.А. Этика спілкування: Навч. Посібн. – К., 2006.
18. Малахов В.А. Этика: Навч. посібник. – К, 2000.
19. Монахов Г.А. Мелочи создают совершенство. Деловой и светский этикет. Благоприятный персональный имидж. – К., 2002.
20. Паламар А. Этика – молодим. – К., 1985. – 263 с.,
21. Пиз А. Язык телодвижений. – Нижний Новгород, 1992.
22. Прикладная конфликтология: хрестоматия. – Минск: Харвест, 1999. – 624 с.
23. Проценко О.П. Этикет в просторі практичної філософії. – Харків, 2002.
24. Психология професійної діяльності і спілкування.- К.,1997.
25. Психология. Педагогика. Этика. / под ред. Ю.В. Наумкина. – М., 1999. – 350 с.
26. Скот Д.Г. Конфликты и пути их преодоления. – К., 1991.
27. Таман І. Мистецтво говорити.- К.,1989.
28. Успенский Л.В. Культура речи. М., 1976.
29. Формановская Н.И. Вы сказали «здравствуйте!»: речевой этикет в нашем общении. – м., 1989.
30. Франкл В. Критика чистого «общения» //Человек в поисках смысла. – М., 1990. С.321-333.
31. Фромм Э. Психоанализ и этика. – М.,1998.

32. Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие. – Спб., 2000.
33. Холопова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет для деловых людей. – М., 1995.
34. Цицерон. Об обязанностях / В кн.: Римские стоики: Сенека, Эпиктет, Марк Аврелий. – М., 1995.
35. Честера Д. Деловой этикет. – М., 1997.
36. Честерфилд. Письма к сыну. – Л., 1971.
37. Чмут Т.К., Чайка Г.Л. Етика ділового спілкування: Навч. посіб. – К., 2007.
38. Шейнов В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение. – Минск, 1996. – 288 с.
39. Шеломенцев В.М. Этикет і сучасна культура спілкування. – К., 2003.
40. Шеломенцев В.Н. Этикет и культура общения. – К., 1995.
41. Шепель В.М. Имиджелогия. Секреты личного обаяния.- М.,1994.
42. Щекин Г.В. Визуальная психодиагностика: Познание людей по их внешности и поведению.- К.,1997.

**Додаткова:**

43. Малахов В.А. « Наука расставанья...».- М.,1992.
44. Оссовская М. Рыцарь и буржуа: Исследования по истории морали.- М.,1987.
45. Психология професійної діяльності і спілкування.- К.,1997.
46. Сопер П. Основы искусства речи.- М.,1992.
47. Социальная сущность и функции нравственности. – М., 1975.
48. Фишер Р. Подготовка к переговорам.- М.,1996.
49. Шепель В.М. Настольная книга бизнесмена и менеджера.- М.,1992.
50. Радевич-Винницький Я. Этикет і культура спілкування: Навч. посібн. – К., 2006.