

УПДК

ее коммуникативные формы
и характеристики

Выполнили:

Фан Нгуен Хань

Чыонг Тхи Ми Линь

Нгуен Хонг Ань Тхы

КОММУНИКАТИВНЫЕ ФОРМЫ УПДК

Самый массовый вид общения людей в социуме - профессионально-деловая коммуникация.

Для достижения высокой результативности практически в любом виде коммерческой деятельности необходимо владеть *определенным набором сведений, знаний, представлений* о правилах, формах и методах ведения предпринимательского дела, о принципах делового общения.

Виды профессионально-делового общения

устное – письменное
(с точки зрения формы речи)

диалогическое – монологическое
(с точки зрения однонаправленности/
разнонаправленности речи
между говорящим и слушающим)

межличностное – публичное
(с точки зрения количества участников)

непосредственное – опосредованное
(с точки зрения наличия/отсутствия
опосредующего аппарата)

контактное – дистантное
(с точки зрения положения коммуникантов
в пространстве)

Монолог

С
Т
Р
У
К
Т
У
Р
А



вступление

Связь между темой, слушателями и выступающим с целью привлечь внимание слушателей к предмету изложения

основная
часть

суть темы

заключение

ИТОГ ВЫСТУПЛЕНИЯ

Речевые приемы во вступительной части речи

- *ретроспективный обзор затрагиваемой темы*
- *обоснование необходимости рассмотрения темы с позиций сегодняшнего дня*
- *разъяснение основных понятий темы*
- *краткое изложение производственной (или какой-то иной, в зависимости от аудитории) деятельности слушателей и их трудовых успехов*
- *перечисление благоприятных предпосылок, облегчающих слушателям восприятие затронутой темы*
- *изложение ошибок, предрассудков, одностороннего подхода к проблемам темы речи*
- *использование для установления контакта с аудиторией поговорок, цитат, анекдотов, сравнений*
- *изложение плана предстоящей речи*
- *отказ от вступительной части, т.е. изложение начинается с сути темы*

В основной части, речь для взрослой аудитории должна характеризоваться логическим развитием мысли, аргументированностью изложения как для молодежной аудитории эффективными будут эмоциональные речи.

Метод индукции: от изложения типичных, конкретных, известных явлений переходить к выявлению закономерностей и обобщению.

Дедуктивным методе: от общих закономерностей переходят к детальным характеристикам и оценкам конкретных процессов и явлений.

Диалог

Типа

информационный

интерпретационный

Виды

событийный
(информационный)

деловой
(конвенциональный)

Диалог

СТРУКТУРА

**введение в
проблематику**

**характеристика
проблемы и предложения
о ходе диалога**

**изложение
позиции**

ведение диалога

решение проблемы

завершение

Эффективные приемы начала диалога

- 1) *метод снятия напряженности*
- 2) *метод так называемый «зацепки»*
- 3) *метод стимулирования диалога*
- 4) *метод прямого подхода*

Полилог

Как одна из форма
интеракции

фокусирования внимания на
обсуждаемой проблеме

активизации обсуждения

С точки зрения
направленности

вертикальная
коммуникация

горизонтальную
коммуникации

С точки зрения
направленности

Вертикальная коммуникация,
направленная «сверху вниз»,
поступает из высших уровней
иерархической структуры:
от начальника к подчиненным

Горизонтальная коммуникация
- обмен деловой информацией между
сотрудниками,
занимающими равное положение в
организации.

1. Все в человеке должно быть на должном уровне: прическа, одежда, походка, манеры.
2. Решающими для формирования впечатления о человеке становятся первые четыре минуты общения с ним.
3. Начинать диалог, монолог, полилог важно с дружеского тона.
4. Своеобразным мимическим знаком расположения является улыбка.
5. Хорошие результаты дает использование метода утвердительных ответов
6. При общении важно быть хорошим слушателем
7. Уважать мнение других людей и проявлять к ним неподдельный интерес
8. Понять позицию человека → убеждать его в чем-либо
9. Чтобы побудить человека к нужным действиям, необходимо пробудить желание это сделать
10. Ключевая задача общения – помочь человеку осознать, почувствовать собственные знания

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

