

Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

Назва курсу	Мова рухів тіла для ділового спілкування (Невербальні комунікації в бізнесі)
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Галузь знань	
Спеціальність	Різні спеціальності
Освітня програма	Будь які освітні програми
Статус дисципліни	Вибіркова
Форма здобуття освіти	Денна, дистанційна
Обсяг дисципліни	5 кредитів ЕКТС
Мова викладання	Державна
Викладач (-і)	Орлова-Курилова Ольга Володимирівна
Профайл викладача (-ів)	https://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=ID3ORM4AAAAJ https://www.krok.edu.ua/ua/pro-krok/pidrozdzili/navchalni/kafedra-matematichnikh-metodiv-i-statistiki
Контактний телефон	+38(050) 621-02-39
E-mail	orlovakov@krok.edu.ua
Консультації	Он лайн- консультації: Чт. з 18 до 19 https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_MjA4ZjNhODctNzMzMyNy00OGI0LWFmZjltYTk4MzFmNmI5ZDFk%40thread.v2/0?context=%7b%22Tid%22%3a%22cf94ad9d-2983-43f5-9909-722602ea2165%22%2c%22Oid%22%3a%22d8efa467-2518-46e5-95cd-bf95c2ddc0c1%22%7d

ЗМІСТ

1. КОРОТКА АНОТАЦІЯ ДО КУРСУ	3
2. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ	4
3. ОБСЯГ КУРСУ	5
4. ПРЕРЕКВІЗИТИ.....	5
5. ТЕХНІЧНЕ Й ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ /ОБЛАДНАННЯ	5
6. ПОЛІТИКА КУРСУ	5
7. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	6
8. СХЕМА КУРСУ	9
9. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ.....	12
10. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ	12
11. ТЕМИ ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ	12
12. САМОСТІЙНА РОБОТА	12
13. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ.....	12
14. МЕТОДИ НАВЧАННЯ	13
15. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ	13
16. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ.....	13
16.1. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ З ДИСЦИПЛІНИ.....	13
16.2. УМОВИ НАРАХУВАННЯ БАЛІВ.....	14
16.3. КРИТЕРІЇ ПІДСУМКОВОГО ОЦІНЮВАННЯ	14
17. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	14
18. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА.....	15
БАЗОВА	15
ДОПОМІЖНА	15
ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ	16
ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ З ДИСЦИПЛІНИ (ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА)	16
КОМУНІКАЦІЇ.....	16

1. Коротка анотація до курсу

Дисципліна «Мова рухів тіла для ділового спілкування (Невербальні комунікації в бізнесі)» допомагає здобувачам вищої освіти ознайомитись з особливостями та ознаками невербального спілкування людей в житті, в роботі, в процесі управління. Отримані компетенції допоможуть в майбутньому: вести діалог візаві; більш вдало робити виступи та промови перед аудиторією; вести ефективні перемовини; працювати з командою проєкту; проводити співбесіди для пошуку фахівців. Опановані знання мови жестів, рухів, поз, зональності та територій можуть допомогти здійснити вдалі кроки в діловому спілкуванні для визначального впливу на діяльність організації.

Метою дисципліни є ознайомлення з основами невербального спілкування людей в житті, в роботі, в процесі управління.

Завданням дисципліни є навчити здобувачів вести діалог візаві; більш вдало робити виступи та промови перед аудиторією; вести ефективні перемовини; працювати з командою проєкту; проводити співбесіди для пошуку фахівців.

Вивчення навчальної дисципліни «Мова рухів тіла для ділового спілкування» дозволяє покращити базові комунікативні навички майбутніх фахівців.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач отримає знання:

- про загальне уявлення про мову рухів тіла;
- про фактори, що впливають на інтерпритацію жестів;
- які існують зони і території людини;
- яка інформація передається за допомогою долоні;
- основні жести рук і кистей рук;
- руки людини можуть виступати як бар'єри;
- про жести власницьких і територіальних претензій;
- як впливати на оточуючих за допомогою різних положень корпусу тіла;
- захисний бар'єр, сформований за допомогою ніг;
- про різні способи штучного підвищення статусу;
- які є види столів і способи розміщення учасників перемовин за столом;
- які емоції людина може передавати за допомогою сигналів очей.
- про алгоритм ефектного виступу перед командою.
- зайомство з типами особистостей.

вміти:

- зробити опис конфліктної ситуації, визначити учасників та шлях вирішення конфлікту;
- пропрацьовувати матеріали, та виокремлювати головний зміст через розробку тестових завдань з використанням прикладу;
- використовувати практичні поради від фізіогномістів у перемовному процесі;

- підготувати власний виступ, з використанням у виступі дат, фактів, та інформації про посадових осіб;
- застосовувати практичні вправи на запам'ятовування обсягу інформації для усного виступу;
- підготувати коментарі після перегляду відео;
- проводити тестування на визначення свого типу особистості та членів своєї команди;
- інтерпретувати результати тестування у вигляді ЕССЕ та коментувати в процесі обговорення результатів;
- працювати з джерелами інформації та оформлювати їх відповідно стандартів;
- відтворювати схематично розташування керівників та спеціалістів під час робочого процесу, або перемовин, при підготовці заходів;
- комунікувати з партнерами в різних ситуаціях ділової та неформальної взаємодії.

2. Результати навчання

Результат навчання з дисципліни

Здобувач зможе:

- демонструвати вміння та розрізняти особливості невербального спілкування людей в житті, в роботі, в процесі управління;
- вести діалог візаві;
- розробляти алгоритми виступів та промови перед аудиторією;
- застосовувати вправи запам'ятовування великих обсягів інформації своїх виступів;
- організовувати формальні зустрічі та перемовини для роботи своєї команди, в роботі з партнерами та претендентами на членство в команді;
- застосовувати прийоми налагодження ефективних комунікацій при оф-лайн та он-лайн спілкуванні.

Вивчення дисципліни допоможе у формуванні Програмних результатів навчання (ПР) та отриманні Загальних компетентностей (ЗК) та Спеціальних фахових компетентностей (СК) за вашими освітніми програмами на яких ви навчаєтесь.

3. Обсяг курсу

Вид заняття	Загальна кількість годин/ кредитів ECTS		
Загальна кількість годин / форма навчання	Денна 150	Заочна -	Дистанційна 150
лекції	14		7
семінарські заняття / практичні / лабораторні	14		8
самостійна робота	122		135
Інші форми (За наявності)			

4. Пререквізити

Не передбачені.

5. Технічне й програмне забезпечення /обладнання

Технічне обладнання: комп'ютер/ноутбук.

Програмне забезпечення: Microsoft Office 365

6. Політика курсу

- Здобувачі мають дотримуватись кодексу академічної доброчесності:
https://www.krok.edu.ua/download/nakazi/2018-10-18_kodeks-akademichnoi-dobrochesnosti.pdf
- Заняття проводяться у змішаному форматі: очно в аудиторії та/або паралельно з використанням навчальної платформи Microsoft Teams. У разі неможливості бути присутнім на занятті очно здобувач має попередити (в особистий чат викладача Microsoft Teams) причину.
- Для здобувачів присутніх на заняттях в он-лайн форматі, здобувач має під'єднатись до навчальної платформи де буде проводитись заняття. Заходити на навчальну платформу (Microsoft Teams) виключно під своїм реальним прізвищем. Під час занять з використанням онлайн платформи Microsoft Teams камера має бути увімкненою протягом всього заняття, мікрофон включається за потреби під час відповідей/запитань. У разі відсутності можливості включати камеру, студент має повідомити викладача та отримати дозвіл бути присутнім з вимкненою камерою. В разі непід'єднання та відсутності

реакції здобувача на звернення викладача до нього особисто, здобувач вважається відсутнім на занятті.

- Політика щодо дедлайнів та перескладання: роботи потрібно здавати до дати підсумкового контролю. Завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-1 бал). Перескладання навчальної дисципліни відбувається із дозволу завідувача кафедри за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

- Політика щодо академічної доброчесності: самостійно виконані здобувачем роботи обов'язково повинні мати особисті твердження, висновки, при використанні додаткових джерел актуальної інформації необхідно вказувати в роботі посилання з режимом доступу. Використанням мобільних девайсів під час опитування не схвалюється. Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та заліку.

- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. Відсутність на заняттях допускається за об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування).

- Політика щодо виконання завдань: позитивно оцінюється відповідальність, старанність, креативність.

- Виконання практичних завдань є обов'язковою умовою для допуску до складання заліку.

7. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Загальне уявлення про мову рухів тіла

Сприйнятливність, інтуїція і передчуття. Вроджені, генетичні, придбані і культурно обумовлені сигнали. Основні комунікаційні жести і їх походження. Сукупність жестів. Конгруентність - збіг слів і жестів.

Тема 2 Фактори, що впливають на інтерпретацію жестів.

Значення контексту для тлумачення жестів. Інші фактори, що надають вплив на інтерпретацію жестів. Положення в суспільстві і багатство жестикуляції. Можливість підробити мову рухів тіла. Як сказати неправду, щоб не розкрити себе. Як навчитися говорити на мові рухів тіла.

Тема 3. Зони і території.

Визначення території. Особиста територія. Зональні простори. Практичне використання зонального простору. Ритуали, пов'язані з заняттям вільного місця. Зональні простори у різних націй. Різниця просторових зон у городян і жителів сільської місцевості. Територія і власність. Автомобілі та їх вплив на відчуття території.

Тема 4. Долоні і передана з їх допомогою інформації.

Долоні. Чесність і відкритість. Відкриті долоні і обман. Сила долоні. Рукостискання.

Тема 5. Жести рук і кистей рук.

Жести кистей рук. Потирання долонь. Потирання великого пальця про вказівний. Зчеплені пальці рук. Шпилеподібне положення рук. Закладання рук за спину. Акцентування великих пальців.

Тема 6. Значення жестів, пов'язаних з дотиком рук до різних частин обличчя

Обман, брехня, сумнів. Захист рота рукою. Дотик до носа. Потирання повік. Чухання та потирання мочки вуха. Чухання шиї. Відтягування комірця. Пальці в роті. Тлумачення жестів і помилки тлумачення. Підпирання долонею щоки і підборіддя. Нудьга. Оціночні відносини. Погладжування підборіддя. Варіанти жестів, пов'язаних з прийняттям рішення. Поєднання різних жестів "Рука-до-себе". Потирання потилиці і ляпас по лобі.

Тема 7. Руки як бар'єри

Руки на грудях. Схрещені на грудях руки - самий поширений жест. Схрещування рук, посилене стисненням пальців в кулак. Кисті схрещених рук на плечевій частині руки. Неповний бар'єр, утворений руками. Замасковані жести, пов'язані зі схрещуванням рук.

Тема 8. Захисний бар'єр, сформований за допомогою ніг.

Перехрещення ніг. Закидання ноги на ногу з освітою кута. Закладання ноги на ногу з фіксацією ноги руками. Перехрещені ноги в положенні стоячи. Стадії розслаблення напруженою пози. Захищається - або, може, замерзла? Притиснуті до друг другу кісточки. Фіксування ступні однієї ноги на гомілку іншої.

Тема 9. Інші відомі жести і рухи.

Манера сидіти верхи на стільці з широко розставленими ногами. Збирання неіснуючих ворсинок. Жести головою. Закладання рук за голову. Жести агресивності і готовності до дій. Вираз готовності у сидячої людини. Сексуальна зухвала поза.

Тема 10. Сигнали очей.

Значення погляду та його вплив на поведінку людини. Поведінка ока. Діловий погляд. Соціальний погляд. Інтимний погляд. Погляд скоса. Прикриті повіки. Як контролювати погляд співрозмовника.

Тема 11. Жести власницьких і територіальних претензій.

Територіальні претензії. Жести власника.

Тема 12. Вплив на оточуючих за допомогою різних положень корпусу тіла.

Діалог зі співрозмовником. Кути і трикутники. Відкриті позиції. Закриті позиції. Способи вирази прийняття або неприйняття людини в своє коло. Як поворотом корпусу тіла виражається зацікавленість до того, хто сидить поруч з людиною. Як провести співбесіду або переговори з двома особами. Як сходинки ніг виражають зацікавленість. Розташування учасників при спілкуванні в положенні сидячи.

Тема 13. Різні способи штучного підвищення статусу.

Підвищення статусу людини за рахунок маніпуляцій з кріслом. Зручне та обмірковане розташування меблів в кабінеті. Що ще допомагає підвищити статус.

Тема 14. Різні види столів та способи розміщення учасників перемовин за столом.

Розміщення учасників перемовин за столом (кутове розташування; позиція ділового взаємодії; конкуруюче - оборонна позиція; незалежна позиція). Круглі, квадратні і прямокутні столи. Квадратний стіл (офіційний). Як організувати частування ділових партнерів в ресторані.

8. Схема курсу

Тиждень /кількість годин	Тема	Форма діяльності	Завдання	Термін виконання
Тиждень #1 2/2/16 20 годин	Тема 1. Загальне уявлення про мову рухів тіла. Тема 2 Фактори, що впливають на інтерпритацію жестів.	лекція	-	1 тиждень
	Тема 1. Загальне уявлення про мову рухів тіла.	практичне заняття	Обговорення теми, практичні поради. Зробити опис конфліктної ситуації. Відповісти на питання.	
	Тема 1. Загальне уявлення про мову рухів тіла. Тема 2 Фактори, що впливають на інтерпритацію жестів.	самостійна робота	Розгляд матеріалів презентацій, знайомство з рекомендованими джерелами за курсом.	
Тиждень #2 2/2/16 20 годин	Тема 3. Зони і території. Тема 4. Долоні і передана з їх допомогою інформації.	лекція	-	1 тиждень
	Тема 2 Фактори, що впливають на інтерпритацію жестів.	практичне заняття	Обговорення теми, практичні поради, презентації виконаних завдань. Розробка тестів з використанням прикладу.	
	Тема 3. Зони і території. Тема 4. Долоні і передана з їх допомогою інформації.	самостійна робота	Розгляд матеріалів презентацій.	
Тиждень# 3 2/2/18 22 годин	Тема 5. Жести рук і кистей рук. Тема 6. Значення жестів, пов'язаних з дотиком рук до різних частин обличчя.	лекція	-	1 тиждень
	Тема 3. Зони і території.	практичне заняття	Обговорення теми, практичні поради, фізіогноміка у перемовному процесі. Підготувати власний виступ, презентація виконаного завдання.	
	Тема 5. Жести рук і кистей рук. Тема 6. Значення жестів, пов'язаних з дотиком рук до різних частин обличчя.	самостійна робота	Розгляд лекційного матеріалу. Завершення виконання практичного завдання “Алгоритм виступу перед командою”. Підготувати власний виступ, бажано з використанням у виступі дат, фактів, посадових осіб.	
	Тема 7. Руки як бар'єри.	лекція	-	1 тиждень

Тиждень# 4 2/2/18 22 годин	Тема 8. Захисний бар'єр, сформований за допомогою ніг.			
	Тема 4. Долоні і передана з їх допомогою інформації.	практичне заняття	Обговорення теми, практичні вправи на запам'ятовування обсягу інформації для усного виступу. Підготувати коментарі після перегляду відео. Використовувати запропонований алгоритм.	
	Тема 7. Руки як бар'єри. Тема 8. Захисний бар'єр, сформований за допомогою ніг.	самостійна робота	Розгляд матеріалів презентації.	
Тиждень# 5 2/2/18 22 годин	Тема 9. Інші відомі жести і рухи. Тема 10. Сигнали очей.	лекція	-	1 тиждень
	Тема 5. Жести рук і кистей рук.	практичне заняття	Обговорення теми, практичні поради. зайомство з типами особистостей. Тестування на визначення свого типу особистості. Отримати результати, підготуватись до обговорення результатів у вигляді Есе.	
	Тема 9. Інші відомі жести і рухи. Тема 10. Сигнали очей.	самостійна робота	Розгляд матеріалів презентації.	
Тиждень# 6 2/2/18 22 годин	Тема 11. Жести власницьких і територіальних претензій. Тема 12. Вплив на оточуючих за допомогою різних положень корпусу тіла.	лекція	-	1 тиждень
	Тема 13. Різні способи штучного підвищення статусу.	практичне заняття	Обговорення теми, практичні поради. Підготувати відповіді на контрольні питання. Джерела оформлюються відповідно до ДСТУ 2015. Приклад формування бібліографічного опису надається.	
	Тема 11. Жести власницьких і територіальних претензій. Тема 12. Вплив на оточуючих за допомогою різних положень корпусу тіла.	самостійна робота	Розгляд матеріалів презентації.	
Тиждень# 7 2/2/18 22 годин	Тема 14. Різні види столів і способи розміщення учасників перемовин за столом.	лекція	-	1 тиждень

Тема 14. Різні види столів і способи розміщення учасників перемовин за столом.	практичне заняття	Обговорення теми, практичні поради. Відтворити схематично види розташування керівників та спеціалістів під час робочого процесу, або перемовин.
Тема 14. Різні види столів і способи розміщення учасників перемовин за столом.	самостійна робота	Створити схематичне розташування прийому партнерів під час ділової вечери в ресторані. Представити завдання у вигляді презентації. Креативність вітається.

9. Теми семінарських занять

Не передбачено навчальним планом

10. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Тема 1. Загальне уявлення про мову рухів тіла.	2
2.	Тема 2 Фактори, що впливають на інтерпритацію жестів.	2
3.	Тема 3. Зони і території.	2
4.	Тема 4. Долоні і передана з їх допомогою інформації.	2
5.	Тема 5. Жести рук і кистей рук.	2
6.	Тема 13. Різні способи штучного підвищення статусу.	2
7.	Тема 14. Різні види столів і способи розміщення учасників перемовин за столом.	2
Всього		14

11. Теми лабораторних занять

Не передбачено навчальним планом

12. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Тема 1. Загальне уявлення про мову рухів тіла.	10
2.	Тема 2 Фактори, що впливають на інтерпритацію жестів.	10
3.	Тема 3. Зони і території.	10
4.	Тема 4. Долоні і передана з їх допомогою інформації.	10
5.	Тема 5. Жести рук і кистей рук.	11
6.	Тема 6. Значення жестів, пов'язаних з дотиком рук до різних частин обличчя.	11
7.	Тема 7. Руки як бар'єри.	11
8.	Тема 8. Захисний бар'єр, сформований за допомогою ніг.	11
9.	Тема 9. Інші відомі жести і рухи.	11
10.	Тема 10. Сигнали очей	11
11.	Тема 11. Жести власницьких і територіальних претензій.	11
12.	Тема 12. Вплив на оточуючих за допомогою різних положень корпусу тіла.	11
13.	Тема 14. Різні види столів і способи розміщення учасників перемовин за столом.	11
Всього		122

13. Індивідуальні завдання

Не передбачено навчальною програмою.

14. Методи навчання

Лекція (презентація, обговорення, дискусія / аналіз ситуації).

Практичні заняття (демонстрація, творчий метод, проблемно-пошуковий метод, дискусія / дебати, аналіз ситуації, тестування).

Самостійна робота (розгляд матеріалів презентацій, підготовка відповідей на контрольні питання, написання ЕСЕ, підготовка власного виступу, створення двох файлів презентації).

15. Методи контролю

Для визначення успішності навчання використовуються контрольні заходи. Контрольні заходи включають поточний та підсумковий контроль.

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретного завдання. Під час вивчення даної дисципліни використовуються такі форми поточного контролю:

- активність в ході навчальних занять (доповнення, обговорення питань, відповіді, залученість протягом лекцій в інтерактив - гіф, меми, фото, відео, корисні посилання на цікаві джерела);
- короткі доповіді/відповіді, презентації результатів завдань;
- опитування під час занять – усно/тестування.

Підсумковий контроль проводиться для оцінки результатів навчання після закінчення вивчення дисципліни. Під час вивчення даної дисципліни використовуються такі форми підсумкового контролю (в Мудл):

- тести (тестові питання які містять чотири варіанти відповіді, з яких одна вірна).

Під час вивчення даної дисципліни використовується така форма семестрового контролю: залік.

16. Розподіл балів, які отримують студенти

Оцінювання результатів навчання студентів здійснюється за 100-бальною накопичувальною шкалою.

16.1. Схема нарахування балів з дисципліни

Види та зміст обов'язкових завдань	Максимальна оцінка	Примітки
Навчальний семестр (весняний)		
Активність в ході навчальних занять: (доповнення, обговорення питань, відповіді, залученість протягом лекцій в	10	

Види та зміст обов'язкових завдань	Максимальна оцінка	Примітки
Навчальний семестр (весняний)		
інтерактив - гіф, меми, фото, відео, корисні посилання на цікаві джерела)		
Кожне виконане практичне завдання максимально 5 балів (7 x 5 = 35)	35	
Виступ з результатом виконаного практичного завдання - максимально 5 балів	5	
Презентація виконаного практичного завдання - максимально 10 балів	10	
Підсумковий контроль (тести за темами 1-14)	40	
Разом за дисципліною:	100	

16.2. Умови нарахування балів

Активність в ході навчальних занять на платформі TEAMS.

Кожне виконане практичне завдання повинно бути завантажено в MOODL для оцінювання викладачем.

Виступ з результатом виконаного практичного завдання перед групою здобувачів та викладачем на занятті в TEAMS.

Показ презентації виконаного практичного завдання та доповідь перед групою здобувачів та викладачем в TEAMS, або надання матеріалів презентації викладачу на корпоративну пошту OUTLOOK.

16.3. Критерії підсумкового оцінювання

Проміжок за накопичувальною шкалою Університету	Оцінка чотирибальною національною шкалою
90 та вище	відмінно
70–89	добре
50–69	задовільно
1–49	незадовільно

17. Методичне забезпечення

До уваги здобувачів: усі навчально-методичні матеріали (тексти та презентації лекцій, практичні завдання, тести, посилання на відео та інтерактивні ресурси тощо) подані в Moodle:

- «Мова рухів тіла для ділового спілкування – Орлова-Курилова О.В.»
– URL: <https://dist.krok.edu.ua/course/view.php?id=2334>

18. Рекомендована література

Базова

1. The Definitive Book of BODY LANGUAGE Allan & Barbara Pease Australia – 2004. URL: [https://e-edu.nbu.bg/pluginfile.php/331752/mod_resource/content/0/Allan_and_Barbara_Pease - Body Language The Definitive Book.pdf](https://e-edu.nbu.bg/pluginfile.php/331752/mod_resource/content/0/Allan_and_Barbara_Pease_-_Body_Language_The_Definitive_Book.pdf)
2. Books View the entire collection of Allan & Barbara Pease books, spanning Body Language, Communications, Sales & Negotiation, and Life Skills. URL: <https://www.peaseinternational.com/books/>
3. Аллан Піз. Мова рухів тіла. Конспект книги. Самоосвіта. Матеріали для самоосвіти і саморозвитку. Електронний ресурс. URL: <https://samoosvita.in.ua/allan-piz-mova-ruhiv-tila-konspekt-knygy>
4. Москалець В. Психологія особистості: підручник. К.: Видавництво Ліра-К, 2021. 364 с. (бібліотека університету).

Допоміжна

1. Перегляньте колекцію книг Аллана та Барбари Піз, про мову тіла, комунікацію, продажі, переговори та життєві навички. URL: <https://www.peaseinternational.com/books/>
2. Борг, Джеймс. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування/ пер. з англ. Н. Лазаревич. Харків: Видавництво "Ранок": Фабула, 2023. 304 с. (бібліотека університету).
3. Восс К. , Рез Т. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів/ пер. з англ. Ю. Кузьменко. 2-ге вид.. К.: Наш формат, 2020. 264 с. (бібліотека університету).
4. Карнегі, Дейл. Як здобувати друзів і впливати на людей/ пер.з англ. І. Іванченко. К.: Видавнича група КМ-БУКС, 2023. 256 с. (бібліотека університету).
5. Кеннеді Г. Домовлятися завжди. Як досягти максимуму в будь-яких переговорах. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2016. 336 с. (бібліотека університету).
6. Степура, Андрій. WOW-виступ по-українськи. Ноу-хау сучасного оратора. Дніпро: Моноліт, 2018. 304 с. (бібліотека університету).
7. Теслюк В.М. Основи красномовства: навчальний посібник. К.: Видавництво Ліра-К, 2021. 282 с. (бібліотека університету).

Інформаційні ресурси

1. Ресурс для інтерактивного навчання Canva. URL: <https://www.canva.com/>
2. Тест на визначення особистості. URL: <https://www.16personalities.com/uk/bezkoshtovnyy-test-na-vyznachennya-osobystosti/>
3. Pease International Аллан Піз надасть вам сили та впевненості, щоб жити життям без обмежень. URL: <https://www.peaseinternational.com/>

Додаткова інформація з дисципліни (освітнього компонента)

Тестові питання підсумкового контролю за дисципліною розташовано на платформі MOODLE:

<https://dist.krok.edu.ua/course/view.php?id=2334>

Сертифікати проходження дистанційних чи онлайн курсів за відповідною тематикою дисципліни можуть бути зараховані за умови виконання вимог, наведених у відповідному положенні:

«Про затвердження положення про порядок визнання результатів навчання, отриманих в неформальній та інформальній освіті»

<https://library.krok.edu.ua/media/library/category/publiczna-informatsiya/polozhennia-poriadok-vyznannia-rezultativ-navchannia-otrymanykh-v-neformalnii-ta-informalnii-osviti-2024.pdf>

КОМУНІКАЦІЇ

1. Базовою платформою для комунікації викладача зі студентами є **Microsoft Teams** та **Moodle**. Важливі повідомлення загального характеру – зокрема, оголошення про терміни подання контрольних робіт та ін. – регулярно розміщуються викладачем у відповідному каналі **Microsoft Teams**.
2. Електронне забезпечення навчання (**Moodle**):

» Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: dist.center@krok.edu.ua

» Навчально-методичні матеріали за дисципліною (тексти та презентації лекцій, практичні завдання, тести, посилання на відео та інтерактивні ресурси) розміщені на платформі Moodle:

- «Мова рухів тіла для ділового спілкування – Орлова-Курилова О.В.» – URL: <https://dist.krok.edu.ua/course/view.php?id=2334>

» Інші засоби зв'язку: **Microsoft Teams** (відповідний канал курсу та особистий чат)

3. Для оперативного отримання повідомлень про оцінки та нову інформацію, розміщену на сторінці курсу у Moodle, будь ласка, переконайтеся, що адреса електронної пошти, зазначена у вашому профайлі на Moodle, є актуальною, та регулярно перевіряйте папку «Спам». Якщо за технічних причин доступ до Moodle є неможливим, або ваше питання потребує термінового розгляду, направте електронного листа з позначкою «Важливо» на адресу dist.center@krok.edu.ua. У листі обов'язково вкажіть ваше прізвище та ім'я, курс та шифр академічної групи.
4. Для проведення он-лайн лекцій, семінарських, практичних занять використовується платформа **Microsoft Teams**. Увійдіть за допомогою свого імені користувача і пароля Office 365.
5. З розкладом занять можливо ознайомитись:
<https://www.krok.edu.ua/ua/pro-krok/pidrozdzili/strukturni/studentskij-ofis/rozklad>

У разі виникнення проблем з відображенням розкладу, прохання використовувати альтернативні інформаційні ресурси:

» мобільний додаток [Telegram Bot «КРОК – віртуальний помічник»](#) або contact@krok_timetable_bot

» інформаційний портал: [кабінет студента](#) / [кабінет викладача](#)

Графіки консультацій викладачів Університету «КРОК» знаходяться
» [у персональному кабінеті](#) студента.

Для цього Вам потрібно обов'язково авторизуватись в системі Office 365. У разі виникнення запитань щодо входу у Ваш кабінет, пишіть на адресу support@krok.edu.ua

Для персональних запитів використовується сервіс чат платформа **Microsoft Teams** викладача курсу . Відповіді на запити студентів подаються викладачем впродовж трьох робочих днів.

Робочу програму навчальної дисципліни (силабус):

Складено:

професор кафедри інформаційного менеджменту, математики та статистики,
доктор економічних наук, доцент Орлова-Курилова Ольга Володимирівна

Ухвалено кафедрою інформаційного менеджменту, математики та статистики
(протокол № 1 від 29.08.2024 р.)