

📖 ГЛОСАРІЙ

Актуалізація – спосіб (система способів), який ґрунтується на співробітництві, повазі до себе та до інших, намаганні вирішити проблему на основі об'єктивності та взаємної вигоди сторін спілкування.

Актуалізатор – людина, яка прислуховується до інших і враховує інші інтереси, прагне до самоактуалізації та унікальності; поважає гідність інших, переконливо передає свої думки та бажання, добре ставиться до людей і допомагає їм знайти власний шлях розвитку.

Атракція – форма пізнання іншої людини, заснована на формуванні стійкого позитивного почуття до неї.

Вербальні засоби – різні мовні конструкції, шаблони, фразеологічні звороти, характерні для ділового спілкування.

Ділова бесіда – спеціально організована предметна розмова, що спрямована на вирішення управлінських завдань; це один із найчастіше використовуваних видів комунікативної взаємодії в управлінському спілкуванні.

Ділова бесіда – це розмова між суб'єктами ділових відносин, але насамперед це міжособистісне спілкування.

Ділове спілкування (офіційне, формальне) – це цілеспрямоване спілкування, що регулює офіційні відносини комунікантів у різних професійних галузях.

Ділове спілкування – це особливий вид спілкування, що здійснюється в спільній професійно-предметній діяльності, зміст якого визначається соціально значущим предметом спілкування, а також взаємним психологічним впливом.

Ділові листи – це поширений вид документації, один зі засобів обміну інформацією; основний засіб встановлення офіційних, службових контактів між федераціями, клубами, організаціями, установами, фірмами та закладами, а також між організаціями та приватними особами.

Ділові переговори – це процес взаємодії між двома або більше сторонами, які прагнуть знайти точки дотику та досягти угоди.

Діловий етикет (business etiquette) – це норми, які регулюють стиль роботи, манеру поведінки, спілкування при вирішенні ділових проблем.

Діловий лист (business letter) – це документ, який використовується для зв'язку, передачі інформації на відстані між кореспондентами (юридичними або фізичними особами).

Діловий прийом (business official reception) – це зібрання запрошених гостей на честь завершення переговорів, підписання контракту, ювілею і презентації компанії; проводиться з метою поглиблення і розширення ділових контактів, продовження переговорів, залучення нових партнерів тощо.

Діловий протокол (business minutes) – це регламентований порядок зустрічей і проводів делегацій, проведення бесід, переговорів і прийомів, ведення ділового листування, підписання договорів, угод тощо.

Дискусія – це процес просування та вирішення проблем шляхом зіставлення, порівняння, зіткнення, взаємозбагачення предметних позицій учасників.

Емпатія – це емоційне співпереживання іншій людині. Через емоційний відгук спортсмени, тренери пізнають внутрішній стан інших членів спортивного колективу.

Етика ділових відносин – це система знань про моральні аспекти ділових відносин, що визначає систему моральних цінностей, критеріїв і параметрів відносин між керівником і співробітниками, а також відносин в організації загалом.

Запит – це вимога, прохання дати які-небудь відомості або офіційне роз'яснення з приводу чогось.

Засоби спілкування – це різні знакові системи, які людина використовує у процесі комунікації; системна мовних знаків, а також міміка, жести, погляд, поза тощо.

Ідентифікація – це соціально-психологічний процес пізнання суб'єктом чи суб'єктами спортивної діяльності інших під час безпосередніх чи опосередкованих контактів із ними, у ході якого здійснюється порівняння чи зіставлення внутрішніх станів або становища партнерів, і навіть зразків для наслідування.

Інформативна комунікація – це процес передачі інформації про світ, у якому живуть комунікатор і реципієнт.

Каузальна атрибуція – це механізм інтерпретації вчинків та почуттів іншої людини (каузальна атрибуція – прагнення до з'ясування причин поведінки суб'єкта).

Комунікація – це процес двостороннього обміну інформацією суб'єктів спортивної діяльності, що веде до взаємного розуміння.

Контракт – це письмова угода, договір, за яким сторони, що його уклали, мають взаємні зобов'язання.

Контрсугестія – це негативна відповідь на сугестію (навіювання) і її заперечення.

Маніпуляція – це спосіб, який дає змогу досягти своєї мети без урахування інтересів іншої сторони, використовуючи останню.

Маніпулятор – це людина, яка свідомо або несвідомо вдається до всіляких хитрощів, обманних дій, щоб контролювати ситуацію та досягти своєї мети.

Міжособистісне спілкування – це процес взаємодії між людьми, під час якого відбувається сприйняття, взаємовплив на співрозмовника, виявляються психологічні особливості кожного суб'єкта, забезпечуються потреби людей у соціальних контактах та емоційних стосунках.

Навіювання – це психологічний вплив однієї людини на іншу або на групу людей, що передбачає некритичне сприйняття висловлених думок і волі.

Наслідування – це особлива форма поведінки людей, що полягає у відтворенні нею дій інших осіб.

Невербальне спілкування – це вид спілкування, для якого характерне використання безсловесних засобів передачі інформації.

Особистісно-групове спілкування – це процес взаємодії окремої особистості та групи людей.

Особистісне спілкування (дружнє, неформальне) – це обмін інформацією особистого (приватного) характеру.

Переконання – це спосіб впливу, коли одна людина звертається до свідомості, почуттів і досвіду іншої людини з тим, щоб сформувані у неї нові настанови.

Рекламація (претензія) – це документ, в якому міститься претензія до сторони, яка порушила прийняті за контрактом зобов'язання, та вимога про відшкодування збитків.

Рефлексія – це психологічний механізм організації самоаналізу, який здійснюється через внутрішню роботу особистості, спрямовану на осмислення себе, своєї поведінки, власних дій і станів, самопізнання власного духовного світу, самоаналіз практичного життєвого досвіду, подій.

Службова (ділова) нарада – це один із найпоширеніших способів обговорення та вирішення проблем на виробництві.

Соціальна перцепція у спорті – це сприйняття соціальних об'єктів, під якими зазвичай маються на увазі люди й соціальні групи, тобто спортсмени, тренери, судді, уболівальники, інші спортивні колективи.

Спілкування – це процес взаємодії між людьми, в ході якого виникають, виявляються і формуються міжособистісні відносини.

Спортивний контракт – це письмова угода між спортивним клубом і спортсменом, яка регулює залучення спортсмена до процесу підготовки та участі в спортивних змаганнях за клуб.

Стиль спілкування – це сукупність найбільш типових рис поведінки у спілкуванні; система різноманітних прийомів взаємодії партнерів у спілкуванні, які мають особливу спрямованість.

Усне ділове спілкування – це словесна, а не письмова взаємодія однієї службової особи з іншою чи колективом (ділова бесіда, ділова розмова телефоном, ділові переговори тощо); передбачає різноманітні способи взаємодії між співрозмовниками за допомогою вербальних (словесних) і невербальних (поза, жести, міміка, одяг, знаки, символи) засобів.

Форма ділового спілкування – це спосіб реалізації комунікативного процесу.