



ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА

ЗАТВЕРДЖЕНО
Рішення вченої ради університету
30 серпня 2024 року,
протокол №2.

Ректор, голова вченої ради університету,
доктор юридичних наук, професор

_____ **Олег ОМЕЛЬЧУК**

30 серпня 2024 року
м.п.

РОБОЧА ПРОГРАМА
з навчальної дисципліни
«ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ»
для підготовки на першому (освітньому) рівні
здобувачів вищої освіти освітнього ступеня бакалавра
із спеціальності 073 Менеджмент
галузі знань 07 Управління та адміністрування

м. Хмельницький
2024

РОЗРОБНИКИ:

Асистентка кафедри філософії,
соціально-гуманітарних наук та
фізичного виховання
26 серпня 2024 року

Олена ШКОЛЬНИК

Доцентка кафедри філософії,
соціально-гуманітарних наук та
фізичного виховання, кандидатка
психологічних наук, доцентка
26 серпня 2024 року

Оксана ГУМЕНЮК

СХВАЛЕНО:

Рішенням кафедри філософії,
соціально-гуманітарних наук
та фізичного виховання

29 серпня 2024 року, протокол № 1.

Завідувач кафедри, доктор
філософських наук, професор
29 серпня 2024 року

Леонід ВИГОВСЬКИЙ

Деканеса факультету управління та
економіки, кандидатка економічних
наук, доцентка

Тетяна ТЕРЕЩЕНКО

29 серпня 2024 року

ПОГОДЖЕНО:

Рішення методичної ради
університету
29 серпня 2024 року, протокол № 1.

Перша проректорка, голова
методичної ради університету,
кандидатка наук з державного
управління, доцентка
29 серпня 2024 року

Ірина КОВТУН

ЗМІСТ

	Стор.
1. Опис навчальної дисципліни	3
2. Заплановані результати навчання	4
3. Програма навчальної дисципліни	6
4. Структура вивчення навчальної дисципліни	8
4.1. Тематичний план навчальної дисципліни	8
4.2. Аудиторні заняття	8
4.3. Завдання для самостійної роботи студентів	9
5. Методи навчання та контролю	9
6. Схема нарахування балів	9
7. Рекомендована література	10
7.1. Основна література	10
7.2. Допоміжна література	10
58. Інформаційні ресурси в Інтернеті	11

1. Опис навчальної дисципліни

1. Шифр і назва галузі знань	– 07 Управління та адміністрування
2. Код і назва спеціальності	– 073 Менеджмент
3. Назва спеціалізації	– Немає
4. Назва дисципліни	– Психологія спілкування
5. Тип дисципліни	– Вибіркова
6. Код дисципліни	– ППВ.2.16
7. Освітній рівень, на якому вивчається дисципліна	– Перший
8. Ступінь вищої освіти, що здобувається	– Бакалавр
9. Курс / рік навчання	– Перший
10. Семестр	– Другий
11. Обсяг вивчення дисципліни:	
1) загальний обсяг (кредитів ЄКТС / годин)	– 3 / 90
2) денна форма навчання:	
аудиторні заняття (годин)	– 34
% від загального обсягу	– 37,7
лекційні заняття (годин)	– 16
% від обсягу аудиторних годин	– 47
семінарські заняття (годин)	– 18
% від обсягу аудиторних годин	– 52,9
самостійна робота (годин)	– 56
% від загального обсягу	– 62,2
тижневих годин:	
аудиторних занять	– 2
самостійної роботи	– 3
3) заочна форма навчання:	
аудиторні заняття (годин)	– 10
% від загального обсягу	– 11,1
лекційні заняття (годин)	– 4
% від обсягу аудиторних годин	– 40
семінарські заняття (годин)	– 6

% від обсягу аудиторних годин	–	60
самостійна робота (годин)	–	80
% від загального обсягу тижневих годин:		88,8
аудиторних занять	–	2
самостійної роботи	–	13
12. Форма семестрового контролю	–	Залік
13. Місце дисципліни в логічній схемі:		
1) попередні дисципліни	–	ЗПО 5. Основи наукових досліджень та академічна доброчесність, ППО 1. Історія менеджменту.
2) супутні дисципліни	–	ЗПО 7. Психологія
3) наступні дисципліни	–	ППО 9. Менеджмент; ППО 19. HR-менеджмент; ППО 27. Тренінг курс «Лідерство та командна робота»; ППО 29. Тренінг курс «Менеджмент комунікацій і медіація».
14. Мова вивчення дисципліни	–	українська.

2. Заплановані результати навчання

Навчальна дисципліна «Психологія спілкування» забезпечує програмні компетентності та програмні результати навчання, які здобуваються під час вивчення навчальної дисципліни, передбачених освітньо-професійною програмою «Бакалавр менеджменту»:

Загальні компетентності

ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 6. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 15. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

Спеціальні компетентності

СК 6. Здатність діяти соціально-відповідально і свідомо.

СК 9. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.

СК 11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління

СК 14. Розуміти принципи психології та використовувати їх у професійній діяльності.

Результати навчання

ПР 9. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.

ПР 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

ПР 15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.

Після завершення вивчення дисципліни здобувач повинен продемонструвати такі результати навчання:	
1. Знання	
(здатність запам'ятовувати або відтворювати факти (терміни, конкретні факти, методи і процедури, основні поняття, правила і принципи, цілісні теорії тощо)	
1.1)	відтворювати теоретичну професійну термінологію з навчальної дисципліни;
1.2)	називати способи і стратегії спілкування;
1.3)	визначати особливості вербального та невербального спілкування;
1.4)	описувати складові ефективної комунікації;
1.5)	визначати найбільш ефективні засоби психологічного впливу на аудиторію, забезпечуючи ефективне застосування (використання) засобів вербальної та невербальної комунікації з аудиторією
2. Розуміння	
(здатність розуміти та інтерпретувати вивчене, уміння пояснити факти, правила, принципи; перетворювати словесний матеріал у, наприклад, математичні вирази; прогнозувати майбутні наслідки на основі отриманих знань)	
2.1)	пояснювати види ділового спілкування;
2.2)	класифікувати джерела та канали інформації, систематизувати та обробляти інформацію;
2.3)	оцінювати монологічне повідомлення в рамках визначеної сфери й ситуації спілкування;
2.4)	пояснювати взаємозв'язки міжособистісного спілкування з іншими формами комунікативних процесів;
2.5)	з'ясовувати особливості прояву моральних цінностей як основи гуманістичного спілкування.
3. Застосування знань	
(здатність використовувати вивчений матеріал у нових ситуаціях (наприклад, застосувати ідеї та концепції для розв'язання конкретних задач)	
3.1)	знаходити методики ділових бесід і проведення переговорів;
3.2)	ілюструвати взаємодію та взаєморозуміння у контексті культури спілкування;
3.3)	оцінювати психологічні методи проведення ділових бесід, переговорів у роботі з персоналом;
3.4)	окреслювати компоненти соціолінгвістичної компетенції для досягнення взаємного порозуміння з урахуванням окремих соціокультурних елементів у культурному контексті;
3.5)	виявляти зв'язки між елементами інформаційного матеріалу на підставі відомостей про тип та характеристики визначеної системи комунікації, встановлювати їх відповідність (невідповідність) меті діяльності.
4. Аналіз	
(здатність розбивати інформацію на компоненти, розуміти їх взаємозв'язки та організаційну структуру, бачити помилки й огріхи в логіці міркувань, різницю між фактами і наслідками, оцінювати значимість даних)	
4.1)	аналізувати моральну та психологічну складові культури спілкування;
4.2)	оцінювати ефективність спілкування;
4.3)	здійснювати вплив на процес і результат зміни індивідом поведінки іншої людини;
4.4)	узагальнювати основні підходи до вивчення природи спілкування;
4.5)	пояснювати етичні критерії цивілізованого спілкування.
5. Синтез	
(здатність поєднувати частини разом, щоб одержати ціле з новою системною	

<i>властивістю)</i>	
5.1)	аргументувати особливості появи перешкод на шляху етики ділового спілкування;
5.2)	поєднувати вербальну і невербальну комунікацію в індивідуальній бесіді та колективному обговоренні;
5.3)	інтегрувати формалізовану інформацію в іншу знакову систему, смисли та зміст окремих комунікативних актів;
5.4)	проекувати особливості встановлення і збереження психологічного контакту;
5.5)	встановлювати адекватні міжособистісні стосунки в різних ситуаціях спілкування.
6. Оцінювання <i>(здатність оцінювати важливість матеріалу для конкретної цілі)</i>	
6.1)	робити висновок щодо аналізу смислів та змісту повідомлень і діалогів у комунікативних актах;
6.2)	оцінювати особливості використання психологічних знань про комунікативні процеси у формуванні комунікативної компетентності, навичок рефлексії та емпатії, ефективної комунікації;
6.3)	пояснювати міжособистісну комунікативну взаємодію у зв'язку з цілями та мотивами комунікантів, ставленням один до одного, сценаріями спілкування;
6.4)	визначати особливості міміки, жестів, їх інтерпретацію;
6.5)	передбачати процес ефективного спілкування в аудиторії як взаємодії, в якій беруть активну участь рівноправні партнери – оратор та люди, що його слухають
7. Створення (творчість) <i>(здатність до створення нового культурного продукту, творчості в умовах багатомірності та альтернативності сучасної культури)</i>	
7.1)	розробляти власну ефективну стратегію спілкування;
7.2)	генерувати власну діяльність у культурне оточення;
7.3)	визначати особливості розуміння один одного в процесі комунікації;
7.4)	підбирати засоби впливу на особистість в залежності від вікових та індивідуальних особливостей;
7.5)	планувати діалог за змістом тексту, робити записи, виписки, складання плану тексту, письмове повідомлення, що відображає певний комунікативний намір.

3. Програма навчальної дисципліни

Тема. Предмет і завдання навчальної дисципліни «Психологія спілкування»

Предмет навчальної дисципліни «Психологія спілкування». Мета курсу – формування знань і вмінь, які необхідні майбутнім менеджерам під час спілкування для успішного вирішення ділових проблем, а також на шляху самовдосконалення, самоосвіти і саморозвитку.

Психологія ділового спілкування як наука, що формує знання про етику та психологію спілкування, діловий етикет і, відповідно, розвиває моральні та комунікативні якості та здібності особистості. Завдання науки.

Особливості вивчення процесу спілкування з погляду філософії, етики, менеджменту, психології та соціології.

Потреба у спілкуванні та потреба в усамітненні (спілкуванні з собою). Усамітнення як перебування у самотійності ізолювано, відокремлено, без спілкування з ким-небудь.

Спілкування як спектр зв'язків і взаємодій людей у процесі духовного і матеріального виробництва, спосіб формування, розвитку, реалізації та регуляції суспільних взаємин і психологічних особливостей окремої людини, що здійснюється через безпосередні та опосередковані контакти, в які вступають особистості чи групи.

Основні підходи до вивчення природи спілкування: моносуб'єктивний; полііндивідуальний; інтеріндивідуальний. Складові спілкування: зміст; мета; засоби; функції; види; форми; типи.

Особистість у контексті спілкування. Суспільні взаємини як взаємодія соціальних груп та індивідів, що є їх представниками. Суспільні взаємини як взаємодія особи через соціальні спільноти з суспільством. Міжособистісні відносини як безпосередня чи опосередкована взаємодія людей, що має зворотній зв'язок. Рівні реалізації особистості у контексті спілкування.

Тема: Моральність у діловому спілкуванні

Поняття про мораль. Мораль як форма суспільної свідомості та вид суспільних відносин, спрямованих на утвердження самоцінності особистості. Мораль і моральність як категорії, що не існують поза суспільством, без взаємодії людей. Характеристика моральних принципів спілкування. Моральна культура особистості як її дії на вчинки у відповідності з потребами, інтересами, ідеалами, цінностями. Єдність моральної свідомості та відповідної поведінки.

Моральні цінності як основа гуманістичного спілкування. Система моральних цінностей. Моральна культура як чинник створення системи моральних цінностей, їх ієрархії. Етика як наука про мораль, її розвиток, принципи, норми і значення у суспільстві. Етика ділового спілкування. Гуманістична етика.

Тема. Культура спілкування та її складові

Культура спілкування як цілісна система. Вплив зовнішнього середовища на культуру спілкування. Спілкування і його культура як інструмент, що допомагає зрозуміти світ людей в їх взаєминах, взаємодії, спільній діяльності.

Моральна та психологічна складові культури спілкування. Комунікативні установки, знання і вміння у контексті культури спілкування. Складові культури спілкування. Культура спілкування як процес відтворення моральних якостей людей, обміну моральними цінностями. Культура спілкування як продукт і процесуальна характеристика взаємодії суб'єктів.

Тема. Ділове спілкування

Основні види ділового спілкування (формальне, неформальне; горизонтальне, вертикальне). Фактори, що впливають на вибір форми спілкування: культурні, соціальні, організаційні, особистісні, технологічні. Особливості використання різних форм спілкування залежно від контексту (бесіди, збори, переговори, наради тощо). Приклади ефективного використання видів ділового спілкування в сучасному бізнесі. Рівні ділового спілкування: особистісний, груповий, організаційний, міжорганізаційний. Характеристика кожного рівня спілкування: мета, учасники, особливості взаємодії. Основні етичні вимоги до ділового спілкування: коректність, повага, доброзичливість. Основні компетенції учасників ділового спілкування: професійна підготовка, комунікативні навички, вміння аргументувати свою позицію. Ефективність слухання як основа успішного спілкування. Уміння управляти емоціями та вирішувати конфлікти в процесі спілкування. Визначення поняття ділової бесіди та її основна мета. Структура ділової бесіди: підготовка, встановлення контакту, обговорення питань, ухвалення рішень, завершення. Техніка проведення ефективної ділової бесіди: активне слухання, задавання питань, підтримання конструктивної атмосфери. Помилки у ділових бесідах і способи їх уникнення.

Тема: Дискусія: Чи впливає моральність на успіх у діловому спілкуванні?

Моральні норми і принципи як певні вимоги та заборони, що регулюють діяльність, поведінку людей, їхню взаємодію та спілкування. Моральні норми і принципи, їх значення

для досягнення високого рівня культури спілкування. Рівень духовності та моральні принципи. Система моральних цінностей, яку доцільно впроваджувати у суспільстві ринкових відносин (за Е. Фроммом).

Поняття про мораль співвіднесення, її основну дилему. Моральні норми кодексу поведінки. Моральність спілкування та основні поняття етики, об'єднані у цілісну систему з єдиним принципом її побудови. Етичні критерії цивілізованого спілкування.

Тема. Способи і стратегії спілкування

Повідомлення як спосіб спілкування, що слугує для передавання інформації. Етапи повідомлення: зародження ідеї; відбір інформації; кодування; вибір способів і форм їх передавання; передавання інформації; розшифровка змісту повідомлення.

Переконання як спосіб впливу при якому людина звертається до свідомості, почуттів і досвіду іншої людини з метою формування у неї нових установок. Умови успішного переконання.

Навіювання як психологічний вплив однієї людини на іншу або інших, що розрахований на некритичне сприймання висловлених думок. Самонавіювання як особливий вид навіювання.

Психічне зараження як спосіб психологічного впливу, що проявляється в групах малознайомих неорганізованих людей.

Наслідування як особлива форма поведінки, що полягає у відтворенні дій інших осіб.

Маніпулювання та актуалізація. Стили спілкування, їх характеристика.

Тема: Взаємодія і взаєморозуміння у психології спілкування

Взаємодія як процес безпосереднього або опосередкованого впливу суб'єктів, що породжує причинну обумовленість їхніх дій та взаємозв'язок. Класифікація видів взаємодії: кооперація (співробітництво), конкуренція (суперництво); дідова, групова, міжгрупова та суб'єктно-групова взаємодія.

Спільна діяльність та вплив на неї етичних норм і правил. Мовленнєвий етикет як складна система мовних знаків, що ґрунтується на моральних правилах і вимогах та вказує на ставлення до інших і до самого себе.

Взаєморозуміння як не лише психологічна, а й етична проблема. Механізми взаєморозуміння (ідентифікація та рефлексія) як прояв моралі у реальності, свідчення моральності людини. Механізми досягнення взаєморозуміння. Моральні бар'єри на шляху до взаєморозуміння.

Тема. Моральні передумови ділового спілкування та службовий етикет

Тема: Моя ефективна стратегія спілкування

Стратегія як загальна схема дій та як загальний план досягнення мети. Мотиваційний компонент стратегій спілкування. Змістовий компонент стратегій спілкування. Класифікація видів стратегій спілкування: гуманістично-діалогічна, спрямована на досягнення спільної мети; гуманістично-монологічна, спрямована на досягнення спільної мети; гуманістично-діалогічна, спрямована на досягнення індивідуальної мети; гуманістично-монологічна, спрямована на досягнення індивідуальної мети; маніпулятивно-діалогічна, спрямована на досягнення спільної мети; маніпулятивно-діалогічна, спрямована на досягнення індивідуальної мети; маніпулятивно-монологічна, спрямована на досягнення спільної мети; маніпулятивно-монологічна, спрямована на досягнення індивідуальної мети.

Тема. Психологічні особливості суперечки, дискусії, полеміки

Суперечка як зіткнення думок, неспівпадання точок зору, боротьба, в якій кожна з сторін захищає свою правоту. Дискусія як публічна суперечка, метою якої є з'ясування та співставлення різних точок зору. Полеміка як боротьба принципово протилежних думок, суперечка з метою захистити свою думку та протистояти опоненту.

Класифікація видів суперечки. Психологічні прийоми переконання у суперечці. Правила протидії для учасників суперечки.

Питання та відповіді у суперечці, дискусії, полеміці, їх види. Аргументи у суперечці, дискусії, полеміці. Види аргументів.

Тема. Вербальні засоби спілкування

Спілкування, його мета, засоби, структура та види. Спілкування в аудиторії як взаємодія, в якій беруть активну участь рівноправні партнери – оратор та люди, що його слухають. Аудиторія як короткочасова, відносно стійка спільність людей, діяльність яких спрямовується промовцем і яка виступає як єдиний сукупний суб'єкт спілкування. Оратор як основне джерело впливу на аудиторію. Виступ в аудиторії (індивідуальна бесіда) як діалог двох співрозмовників, що є значущими один для одного та прагнуть до досягнення визначеної мети, та як форма активізації зусиль партнерів для забезпечення співробітництва і впливу один на одного. Етапи виступу: початок; передання інформації; аргументування; спростування доведень; прийняття рішення. Техніка підготовки до виступу в аудиторії: використання рекламних технологій; визначення цілей і задач; вивчення цільової аудиторії; збір інформації.

Прийоми успішного виступу.

Тема: Культура виступу перед слухачами

Спілкування в аудиторії як взаємодія, в якій беруть активну участь рівноправні партнери – оратор та люди, що його слухають. Аудиторія як короткочасова, відносно стійка спільність людей, діяльність яких спрямовується промовцем і яка виступає як єдиний сукупний суб'єкт спілкування. Оратор як основне джерело впливу на аудиторію. Виступ в аудиторії (індивідуальна бесіда) як діалог двох співрозмовників, що є значущими один для одного та прагнуть до досягнення визначеної мети, та як форма активізації зусиль партнерів для забезпечення співробітництва і впливу один на одного. Етапи виступу: початок; передання інформації; аргументування; спростування доведень; прийняття рішення. Техніка підготовки до виступу в аудиторії: використання рекламних технологій; визначення цілей і задач; вивчення цільової аудиторії; збір інформації.

Прийоми успішного виступу.

Тема: Індивідуальна бесіда та колективне обговорення

Завдання 1. Дати правильну відповідь на питання тестів:

1. Інтеракція – це:

- А) спілкування;
- Б) взаємодія;
- В) емпатія;
- Г) сприйняття людини людиною.

2. Предметом ділового спілкування є:

- А) комунікація;
- Б) співрозмовник;
- В) діло;
- Г) взаєморозуміння.

3. У психології виділяють наступні форми спілкування:

- А) повідомлення і сприймання;
- Б) комунікативна, інтерактивна і перцептивна;
- В) логічна і емоційна;
- Г) індивідуальна і колективна.

4. Інформація, яка передається від однієї живої істоти до іншої це:

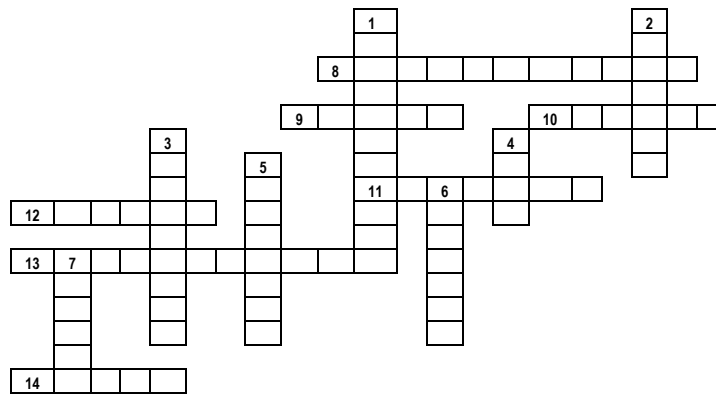
- А) мета спілкування;
- Б) засоби спілкування;
- В) зміст спілкування;
- Г) форми спілкування.

5. До якої системи невербальних засобів спілкування відносяться сміх, плач, подих?

- А) акустична система;
- Б) оптична система;
- В) тактико-кінетична система;
- Г) ольфакторна систем

Завдання 2. Розробіть та занотуйте у зошиті основні правила публічного виступу.

Завдання 3. Розв'язати кроссворд



По горизонталі:

- 8. Один із рівнів структури спілкування за Б.Ф.Ломовим.
- 9. Теоретичний компонент інформації, яка передається від однієї людини до іншої.
- 10. Розмова двох або більше осіб.
- 11. Здатність до розуміння емоційного стану іншої людини у формі співпереживання.
- 12. Її вивчає етика, вона впливає на діяльність і спілкування.
- 13. Зв'язки та взаємодія людей у процесі духовного та матеріального виробництва.
- 14. Те, за допомогою чого або кого ми отримуємо інформацію.

По вертикалі:

- 1. Перебування у самотійності, ізольовано, без спілкування.
- 2. Розмова однієї особи.
- 3. Своєрідний подвоєний процес віддзеркалення стосунків із співрозмовником.
- 4. Те, задля чого у людини виникає певний вид діяльності.
- 5. Активна, своєрідна діяльність, якій передують бажання почути та інтерес співрозмовника.
- 6. Значуща особистість у діловому спілкуванні.
- 7. Один із основних принципів етичного спілкування.

Завдання 4. Проведення психологічних вправ

«У колі проблем»

Мета:

- об'єднати гравців для вирішення завдань в умовах партнерської взаємодії, сприяти інтеграції групи за рахунок постійної участі у спільній діяльності;

- включити учасників тренінгу в активне змагання, переключаючи їх увагу з рефлексії на «тут і зараз», на актуальне партнерство для досягнення групової мети;
- прагнути до усунення психологічних бар'єрів, які обмежують ефективність спілкування, удосконалювати комунікативні навички шляхом активної ігрової взаємодії.

Розмір групи: без обмежень.

Ресурси: 5 стільців.

Час: 30-45 хвилин.

Хід вправи

Група сідає у два кола. Перше коло – мале, внутрішнє. У ньому 5 стільців. На 4 з них запрошується стартова четвірка учасників. Один стілець у цьому малому колі по ходу гри буде вільним – його будуть займати нові учасники.

Біля цих стільців сідає уся інша команда, утворюючи коло глядачів.

Тренер повідомляє команді, що зараз їй доведеться зіграти проти нього. Метою гри є аргументована перемога у груповій дискусії на задану тему. Дискусія проходить у малому колі серед гравців четвірки. У будь-який момент обговорення з великого – кола глядачів – у мале коло на вільний стілець може сісти той, у кого з'явилися нові аргументи для дискусії. В той же час будь хто з стартової четвірки може пересісти на вільне місце у великому колі. Жорсткий закон гри говорить про те, що приймати участь у розмові можуть лише ті, хто знаходиться у малому колі. Репліки, реакції з великого кола (в тому числі і вимоги звільнити місце у малому колі) караються штрафними очками. Окрім того, в грі постійно знаходиться мінімум чотири учасника, як максимум п'ять гравців (якщо зайнятий і вільний стілець), тобто форум великого кола несе відповідальність за дотримання цієї умови.

Тематика обговорення може бути найрізноманітнішою: «важкі відвідувачі», конфлікт на роботі, ієрархія у службових стосунках. Бажано на початку тренінгу з'ясувати коло інтересів учасників. На кожен тему відводиться 5-10 хвилин. Потім за сигналом тренера (свисток, гонг, хлопок) дискусія припиняється і починається обговорення того, наскільки повною, логічно переконливою була аргументація малого кола. Якщо відповідь позитивна, перемога зараховується команді, негативна (або багато штрафних очок) – тренеру.

Завершення: обговорення вправи.

Хто з гравців зміг повною мірою проявити своє красномовство? На ваш погляд, у чому це мало відтворення? Чим пояснити успіхи і невдачі групи у ході гри? Які з аргументів видались вам найбільш вдалими? Хто з учасників малого кола запам'ятався вам як оратор?

Вправа «Слухати і чути»

Мета:

- потренуватися у виборі необхідного матеріалу, в умінні концентруватися на співрозмовникові;
- розвинути аудіальні можливості сприймання.

Розмір групи: без обмежень.

Ресурси: не вимагаються.

Час: 20-30 хвилин.

Хід вправи

Один з гравців сідає на стілець обличчям до групи. Двоє інших займають місця у нього за спиною. Кожен з них за сигналом тренера починає свій монолог. Завдання гравцю – через 2 хвилини переказати максимально детально розповідь кожного з гравців, які знаходилися за спиною.

Завершення: обговорення вправи.

- У чому, на ваш погляд, сенс гри?
- Чим вона може бути корисною при формуванні комунікативних навичок?

Тема. Невербальні засоби спілкування

Поняття про невербальну комунікацію як систему знаків, що використовуються у процесі спілкування і відрізняються від мовних засобами та формою їх виявлення.

Класифікація невербальних засобів спілкування: оптичні засоби; акустична система; тактико-кінетична система; ольфакторна система; просторово-часова система засобів.

Вивчення невербальних засобів спілкування: інформаційний та інтеракціоністський підходи. Зв'язок вербальної і невербальної комунікації. Особливості залежності між соціальним становищем людини, її престижем і кількістю жестів, які вона використовує. Залежність невербальних засобів спілкування від типу культури.

Розвиток здатності читати невербальні сигнали. Експресивні реакції. Невербальна комунікація як самостійний науковий напрямок.

Тема: Невербальні засоби і культура спілкування

Важливість використання невербальних засобів у контексті культури спілкування. Функції жестів: жести ілюстративні та інші знаки, що пов'язані з мовою; конвенційні жести; рухи, що виражають емоції; рухи, що передають особливості особистості; жести, що використовуються у різних ритуалах. Мімічні ознаки емоційних станів. Психологічний контакт як чинник підвищення ефективності праці, умови встановлення взаєморозуміння, формування згуртованості групи. Вплив на процес і результат зміни індивідом поведінки іншої людини. Компетентне використання різних видів психологічного впливу. Особливості встановлення та збереження психологічного контакту з групою. Значення культури мовлення і культури слухання у встановленні і збереженні психологічного контакту з аудиторією. Бар'єри на шляху взаєморозуміння, їх характеристика і шляхи попередження та подолання. Контакт очей як основа довірливого спілкування. Діловий, соціальний та інтимний погляд у контексті культури спілкування. Проксеміка. Зони спілкування: інтимна, особиста. Соціальна; суспільна. Нові дослідження у сфері невербалики.

Тема. Перешкоди на шляху психології спілкування

Труднощі міжособистісного спілкування. Перешкоди на шляху етики ділового спілкування: порушення спілкування і комунікативні бар'єри; поширення психологічних труднощів спілкування залежно від віку. Сором'язливість як особлива перешкода міжособистісного спілкування: історичний підхід до природи сором'язливості, природа сором'язливості; психологічний зміст феномену сором'язливості; типи сором'язливості. Безсоромність як перешкода на шляху етики ділового спілкування.

Дефіцитне спілкування. Самотність: самотність у юності, типи самотності, психологічні механізми самотності. Аутичність і відчуженість. Комплексні труднощі у спілкуванні.

Дефектне спілкування. Акцентуації характеру і дефекти спілкування. Ригідність і тривожність як ознаки дефектного спілкування. Деструктивне спілкування. Корисливі форми спілкування: брехня, егоїзм. Особливості агресивно-конфліктної взаємодії.

Тема. Самовдосконалення особистості як шлях до культури спілкування

Тема: Ефективне спілкування

Чинники, критерії та рівні успішного спілкування. Комунікабельність як найбільш загальна та первинна риса характеру. Контактність як здатність вступати у психологічний контакт, формувати у ході взаємодії довірливі стосунки, засновані на згоді та взаємсприйнятті та як особливе соціальне вміння, в основі якого природня комунікабельність. Сумісність як психологічний ефект поєднання індивідів, що відтворюється у згоді та частковій ідентифікації на емоційно-чуттєвому, інтелектуальному та діяльнісному рівнях. Комунікативна сумісність як вид сумісності, що виникає на основі

взаєморозуміння та узгодженості загальних поглядів та характеризується відсутністю несприятливих наслідків комунікативної взаємодії. Адаптивність (конформність) та стиль спілкування як чинники ефективності спілкування. Спрямованість особистості, її культура та стиль спілкування. Особливості масової комунікації як опосередкованого спілкування.

Тема: Мій план особистісного зростання

Процес самовдосконалення особистості як самопізнання, самоосвіта та самовиховання. Навчання і самовдосконалення. Оволодіння рефлексією як самоаналізом своєї поведінки. Розвиток суб'єкта спілкування під час взаємодії як шлях до самовдосконалення. Самоосвіта в контексті культури спілкування як метод набуття знань про спілкування та психіку людей на основі самостійних занять, систематичної, цілеспрямованої роботи з документами, літературою, іншими джерелами інформації. Самовиховання у контексті культури спілкування як управління своєю діяльністю спрямованою на зміну своєї особистості відповідно до гуманістичних, комунікативних установок та поставленої мети. Активне соціально-психологічне навчання.

4. Структура вивчення навчальної дисципліни

4.1. Тематичний план навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	Денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	с/п	лаб	інд	с.р.		л	с/п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Тема 1. Предмет і завдання навчальної дисципліни «Психологія спілкування»	4	4	-	-	-	-	4	1	-	-	-	3
Тема 2. Культура спілкування та її складові	7	-	-	-	-	7	7	-	-	-	-	7
Тема 3. Моральність у діловому спілкуванні	2	-	2	-	-	-	2	-	1	-	-	1
Тема 4. Ділове спілкування	9	2	-	-	-	7	9	-	-	-	-	9
Тема 5. Дискусія: Чи впливає моральність на успіх у діловому спілкуванні?	2	-	2	-	-	-	2	-	1	-	-	1
Тема 6. Способи і стратегії спілкування	2	2	-	-	-	-	2	-	-	-	-	2
Тема 7. Взаємодія і взаєморозуміння у психології спілкування	9	-	2	-	-	7	9	-	1	-	-	8
Тема 8. Моральні передумови ділового спілкування та службовий етикет	7	-	-	-	-	7	7	-	-	-	-	7

Тема 9. Моя ефективна стратегія спілкування	2	-	2	-	-	-	2	-	-	-	-	2
Тема 10. Психологічні особливості суперечки, дискусії, полеміки	2	2	-	-	-	--	2	1	-	-	-	1
Тема 11. Вербальні засоби спілкування	9	2	-	-	-	7	9	1	-	-	-	8
Тема 12. Культура виступу перед слухачами	2	-	2	-	-	-	-	-	2	-	-	-
Тема 13. Індивідуальна бесіда та колективне обговорення	9	-	2	-	-	7	9	-	-	-	-	9
Тема 14. Невербальні засоби спілкування	9	2	-	-	-	7	9	1	-	-	-	8
Тема 15. Невербальні засоби і культура спілкування	2	-	2	-	-	-	2	-	1	-	-	1
Тема 16. Перешкоди на шляху психології спілкування	2	2	-	-	-	-	2	-	-	-	-	2
Тема 17. Самовдосконалення особистості як шлях до культури спілкування	7	-	-	-	-	7	7	-	-	-	-	7
Тема 18. Ефективне спілкування	2	-	2	-	-	-	2	-	-	-	-	2
Тема 19. Мій план особистісного зростання	2	-	2	-	-	-	2	-	-	-	-	2
Всього годин:	90	16	18	-	-	56	90	4	6	-	-	80

4.2. Аудиторні заняття

4.2.1. Аудиторні заняття (лекції, семінарські заняття) проводяться згідно з темами та обсягом годин, передбачених тематичним планом.

4.2.2. Плани лекцій з передбачених тематичним планом тем визначаються в підрозділі 2.1. навчально-методичних матеріалів з дисципліни.

4.2.3. Плани семінарських занять з передбачених тематичним планом тем, засоби поточного контролю знань та методичні рекомендації для підготовки до занять визначаються в підрозділі 2.2. навчально-методичних матеріалів з дисципліни.

4.3. Завдання для самостійної роботи студентів

4.3.1. Самостійна робота студентів включає завдання до кожної теми.

4.3.2. Завдання для самостійної роботи студентів та методичні рекомендації до їх виконання визначаються в підрозділі 1.4. навчально-методичних матеріалів з дисципліни.

5. Методи навчання та контролю

Під час лекційних занять застосовуються:

1) традиційний усний виклад змісту теми;

- 2) слайдова презентація;
- 3) дискусійні обговорення проблемних питань.

На семінарських заняттях застосовуються:

- 1) дискусійні обговорення проблемних питань;
- 2) вирішення ситуаційних завдань, кейсів;
- 3) повідомлення про виконання самостійної роботи (у тому числі, індивідуальних завдань)

Поточний контроль знань з навчальної дисципліни проводиться у формі усного або письмового (у тому числі тестового) опитування на семінарських заняттях, бліц-опитування щодо засвоєння матеріалу лекцій

6. Схема нарахування балів

6.1. Нарахування студентам балів за результатами навчання здійснюється за схемою, наведеною на рис.



6.2. Обсяг балів, здобутих студентом під час лекцій, семінарських занять, самостійної роботи студентів та виконання індивідуальних завдань визначаються в навчально-методичних матеріалах з цієї дисципліни.

7. Рекомендовані джерела

1. Абрамович С. Д., Чикарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 325 с.
2. Варій М.Й. Психологія особистості: підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 592 с.
3. Види і типи спілкування. URL: <https://vseosvita.ua/library/prezentacia-k-uroku-psihologii-vidi-i-tipi-spilkuvanna-76743.html>
4. Гуменюк О.Г. Психологія загальна і професійна: підручник за модульно-рейтинговою системою навчання для студентів ВНЗ, Київ : КНТ, 2012, 586 с.
5. Етика ділового спілкування: посіб. за ред. Т.К.Чмут, Г.Л.Чайка. Київ : Знання, 1999. 267с.
6. Засекіна Л.В., Пастрик Т.В. Основи психології та міжособистісне спілкування: навч. посіб. Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Л. Українки, 2018. 184 с.
7. Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В. Психологія спілкування : навч. посіб. Харків : НФаУ, 2011. 132 с. URL: <https://nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2015/04/L.G.-ajdalova.-L.V.Plyaka-Psyhologiya-spilkuvannya.doc>
8. Карнегі Дейл. Як завойовувати друзів та впливати на людей. Харків : ВАТ Харків, книж. ф-ка ім. М. В. Фрунзе, 2015. 405 с.
9. Кацавець Р.С. Психологія особистості: навч. посіб.. Київ : Алерта, 2021. 134 с.
10. Коваль А.П. Ділове спілкування: навч. посіб. Київ: Либідь, 2012. 280 с.
11. Корнєв М.Н. Соціальна психологія: підручн. Київ, 2003. 304 с.
12. Курова А.В. Психологія спілкування: навч. метод. посіб. Одеса : Одеська юридична академія, 2020. 256 с.
13. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія професійної комунікації: навч. посіб. Чернівці : Книги-XXI, 2020. 528 с.
14. Поняття про спілкування в психології. URL: <https://studfile.net/preview/6702682/page:25/>
15. Психологія спілкування : навч. посіб. / Л. О. Савенкова, В. В. Сгадова, Л. Л. Борисенко та ін.; за заг. ред. Л. О. Савенкової. Київ : КНЕУ, 2015. 309 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197259806.pdf>
16. Психологія спілкування. URL: <https://naurok.com.ua/prezentaciya-psihologiya-spilkuvannya-39455.html>
17. Трухін І.О. Соціальна психологія спілкування: навч. посіб.. Київ : Центр навчальної літератури, 2015. 336 с.
18. Філоненко М.М. Психологія спілкування: підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 224 с.
19. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч. посіб. Київ : Академвидав, 2018. 278 с.
20. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: навч. посіб. 2-ге вид., випр.та доп. Київ : ВД «Професіонал», 2017. 464 с.
21. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Хмельницький : ХІРУП, 1999. 358 с.
22. Яцина О.Ф. Психологія спілкування: навч. посіб.. Київ : ВД «Професіонал», 2020. 464 с.

Додаткові інформаційні ресурси в мережі Інтернет

1. База даних наукових публікацій <http://www.freefullpdf.com>
2. База даних Національної бібліотеки України імені Вернадського <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>
3. Веб-сайт Національного фонду досліджень України <https://nrfu.org.ua>
4. Наукометрична база даних WebofScience <https://www.webofscience.co>
5. Пошукова система Base <https://www.base-search.net/>
6. Пошукова система Google Академія - <http://scholar.google.com>

7. Система пошуку наукової інформації у відкритих архівах України (SSM) <https://oai.org.ua/>
8. ТОВ «Центр учбової літератури» <https://www.culonline.com.ua/>