



ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА

ЗАТВЕРДЖЕНО

Рішення методичної ради університету
25 серпня 2022 року,
протокол № 1.

Перша проректорка, голова методичної
ради університету, кандидатка наук з
державного управління, доцентка

_____ Ірина КОВТУН

25 серпня 2022 року

М.П.

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ
з навчальної дисципліни
«ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ»
для підготовки на першому (освітньому) рівні
здобувачів вищої освіти освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 242 Туризм
галузі знань 24 Сфера обслуговування
денної форми навчання

РОЗРОБНИК:

Доцентка кафедри філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання, кандидатка психологічних наук, доцентка
25 серпня 2022 року

_____ Оксана ГУМЕНЮК

В.о. асистентки кафедри філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання
25 серпня 2022 року

_____ Олена ШКОЛЬНИК

СХВАЛЕНО

Рішення кафедри філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання
25 серпня 2022 року, протокол № 1.

Завідувач кафедри,
доктор філософських наук, професор

25 серпня 2022 року

_____ Леонід ВИГОВСЬКИЙ

Деканеса факультету управління та економіки,
кандидатка економічних наук, доцентка
25 серпня 2022 року

_____ Тетяна ТЕРЕЩЕНКО

1. Структура вивчення навчальної дисципліни

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		п	лаб	інд	с.р.	
Тема 1. Предмет і завдання навчальної дисципліни «Психологія спілкування»	4	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Тема 2. Культура спілкування та її складові	7	-	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-
Тема 3. Моральність у діловому спілкуванні	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Тема 4. Ділове спілкування	9	2	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-
Тема 5. Дискусія: Чи впливає моральність на успіх у діловому спілкуванні?	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Тема 6. Способи і стратегії спілкування	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Тема 7. Взаємодія і взаєморозуміння у психології спілкування	9	-	2	-	-	7	-	-	-	-	-	-
Тема 8. Моральні передумови ділового спілкування та службовий етикет	7	-	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-
Тема 9. Моя ефективна стратегія спілкування	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Тема 10. Психологічні особливості суперечки, дискусії, полеміки	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Тема 11. Вербальні засоби спілкування	9	2	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-
Тема 12. Культура виступу перед слухачами	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Тема 13. Індивідуальна бесіда та колективне обговорення	9	-	2	-	-	7	-	-	-	-	-	-
Тема 14.	9	2	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-

Невербальні засоби спілкування												
Тема 15. Невербальні засоби і культура спілкування	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Тема 16. Перешкоди на шляху психології спілкування	2	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Тема 17. Самовдосконалення особистості як шлях до культури спілкування	7	-	-	-	-	7	-	-	-	-	-	-
Тема 18. Ефективне спілкування	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Тема 19. Мій план особистісного зростання	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Всього годин:	90	16	18	-	-	56	-	-	-	-	-	-

4.2. Аудиторні заняття

1.2. Лекції

№ з/п	Назва і план теми	Кількість годин	
		Денна форма	Заочна форма
1-2.	Предмет і завдання навчальної дисципліни «Психологія спілкування»	4	-
1.1.	Психологія спілкування як навчальна дисципліна		
1.2.	Спілкування та його складові		
1.3.	Структура спілкування		
1.4.	Особистість у контексті спілкування		
3.	Ділове спілкування	2	-
3.1.	Загальна характеристика ділового спілкування		
3.2.	Ділова бесіда як основна форма ділового спілкування		
3.3.	Етикет телефонної розмови		
3.4.	Культура ділового спілкування		
3.5.	Психологічні норми і принципи ділового спілкування		
4.	Способи і стратегії спілкування	2	-
4.1.	Способи спілкування, їх характеристика		
4.2.	Маніпулювання та актуалізація		
4.3.	Стили спілкування		
5.	Психологічні особливості суперечки, дискусії, полеміки	2	-
5.1.	Поняття про суперечку, дискусію, полеміку. Класифікація видів суперечки		
5.2.	Психологічні прийоми переконання у суперечці		
5.3.	Питання та відповіді у суперечці, дискусії, полеміці		
5.4.	Аргументи у суперечці, дискусії, полеміці. Види аргументів		
6.	Вербальні засоби спілкування	2	-
6.1.	Мовленнєве спілкування. Культура слухання та культура говоріння		
6.2.	Монолог і діалог		

6.3.	Психологічні особливості публічного виступу		
7.	Невербальні засоби спілкування	2	-
7.1.	Невербальна комунікація: класифікація засобів		
7.2.	Оптичні, тактико-кінетичні, ольфакторні засоби, проксемічний та візуальний контакт		
7.3.	Психологічні та паралінгвістичні особливості невербального спілкування		
7.4.	Характер і манера одягу у невербальному спілкуванні		
8.	Перешкоди на шляху психології спілкування	2	-
8.1.	Порушення спілкування, бар'єри спілкування		
8.2.	Сором'язливість як найважча проблема міжособистісного спілкування		
8.3.	Прийоми подолання сором'язливості		
8.4.	Самотність і відчуженість як прояв дефіцитного спілкування		
8.5.	Акцентуації характеру і дефекти спілкування		
8.6.	Деструктивне спілкування		
	Усього	16	-

1.3. Семінарські заняття

Семінарське заняття 1

Тема: Моральність у діловому спілкуванні

Питання для усного опитування та дискусії

- 1.1. Мораль та моральність в суспільстві. Моральна культура спілкування
- 1.2. Моральні цінності, норми і принципи, їх значення для досягнення високого рівня культури спілкування
- 1.3. Етикет як сукупність правил поведінки людини
- 1.4. Особливості службового етикету
- 1.5. Норми поведінки керівника
- 1.6. Значення моральної складової спілкування у взаєминах з відвідувачами, співробітниками

Аудиторна письмова робота

Виконання студентами тестових завдань з питань теми заняття.

Методичні вказівки

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є: мораль, моральність, моральні принципи спілкування, моральна культура, культура спілкування, моральні цінності, психологія ділового спілкування, гуманістична етика.

З метою глибокого засвоєння навчального матеріалу при самостійному вивченні теми студенту варто особливу увагу зосередити на таких аспектах: 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.

Семінарське заняття 2

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

Питання для усного опитування та дискусії

- 2.1. Яка етика забезпечує успіх у діловому спілкуванні: авторитарна чи демократична?

2.2. Чи є зв'язок між культурою ділового спілкування та ставленням особистості до себе та інших людей?

2.3. Чи впливає любов на ефективність ділового спілкування?

2.4. Проведення психологічної вправи «Інтерв'ю».

Аудиторна письмова робота

Розробити 10 умов ефективного ділового спілкування.

Методичні вказівки

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є: авторитарна етика, демократична етика, культура спілкування, бесіда, етичні норми бесіди, ритуальна бесіда, глибинно-особистісна бесіда, інформаційна бесіда, бесіда в конкурентній ситуації, бесіда “під тиском співрозмовника”, бесіда з метою викладу своєї позиції, етичні норми індивідуальної бесіди.

З метою глибокого засвоєння навчального матеріалу при самостійному вивченні теми студенту варто особливу увагу зосередити на таких аспектах: 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.

Семінарське заняття 3

Тема: Взаємодія і взаєморозуміння у психології спілкування

Питання для усного опитування та дискусії

3.1. Характеристика поняття «взаємодія» у психології спілкування

3.2. Особливості взаємодії у парі та у спільній діяльності

3.3. Поняття взаєморозуміння у психології спілкування. Рівні взаєморозуміння

3.4. Бар'єри на шляху взаєморозуміння

3.5. Механізми взаєморозуміння

Аудиторна письмова робота

Виконання студентами тестових завдань з питань теми заняття.

Методичні вказівки

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є: прийом «власне ім'я», прийом «дзеркало стосунків», компліменти, правила їх висловлення, прийом «приватне життя», вислуховування співрозмовника, техніка і тактика аргументування, доказова аргументація та контраргументація, фундаментальний метод аргументування, переговори, жести у діловому спілкуванні, жести-ілюстратори, жести-регулятори.

З метою глибокого засвоєння навчального матеріалу при самостійному вивченні теми студенту варто особливу увагу зосередити на таких аспектах: 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.

Семінарське заняття 4

Тема: Моя ефективна стратегія спілкування

Питання для усного опитування та дискусії

- 4.1. Комплексне визначення стратегії спілкування за метою, її характером та комунікативними установками
- 4.2. Етичні і психологічні критерії визначення ефективності стратегій спілкування
- 4.3. Робота у групах (планування та аргументація власної стратегії спілкування)

Аудиторна письмова робота

Виконання студентами тестових завдань з питань теми заняття.

Методичні вказівки

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є: стратегія спілкування, мотиваційний компонент стратегії спілкування, змістовний компонент стратегії спілкування, гуманістично-діалогічна, гуманістично-монологічна, маніпулятивно-діалогічна, маніпулятивно-монологічна стратегії спілкування.

З метою глибокого засвоєння навчального матеріалу при самостійному вивченні теми студенту варто особливу увагу зосередити на таких аспектах: 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.

Семінарське заняття 5

Тема: Культура виступу перед слухачами

Питання для усного опитування та дискусії

- 5.1. Основні вимоги до оратора, виступаючого
- 5.2. Проведення ділової гри «Виступ перед аудиторією»

Аудиторна письмова робота

Виконання студентами тестових завдань з питань теми заняття.

Методичні вказівки

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є: виступ, оратор, особистісний контакт; емоційний контакт; пізнавальний контакт, вербальне спілкування, невербальне спілкування.

З метою глибокого засвоєння навчального матеріалу при самостійному вивченні теми студенту варто особливу увагу зосередити на таких аспектах: 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.

Семінарське заняття 6

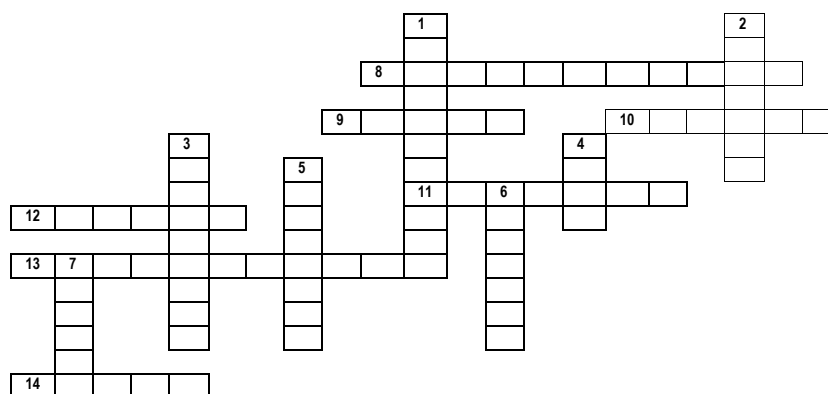
Тема: Індивідуальна бесіда та колективне обговорення

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 кросворд



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, переключачи 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 вдалимими? 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?

Семінарське заняття 7

Тема: Невербальні засоби і культура спілкування

Питання для усного опитування та дискусії

7.1. Загальна характеристика невербальних засобів спілкування

7.2. Класифікація невербальних засобів спілкування

7.3. Соціокультурна обумовленість невербальних засобів спілкування

7.4. Вплив невербальних засобів на формування культури спілкування

7.5. Проаналізуйте за наведеними прикладами вплив на слухача одночасно слів і жестів.

Які висновки можна зробити в описаних ситуаціях? На яку інформацію варто покладатися у випадку розходження між вербальною та невербальною інформацією?

1. 3. Фрейд, спілкуючись з пацієнткою про те, яка вона щаслива у шлюбі помітив, що вона несвідомо то знімала з пальця обручку, то одягала її.

2. Службовець розповідав начальнику про свій проект реорганізації роботи відділу. Начальник сидів дуже прямо, щільно упирався ногами в підлогу, не зупиняючи погляд на службовцеві, але систематично повторював: «Так-так...». В середині бесіди відхилився назад, підпер підборіддя, так, що вказівний палець витягнувся вздовж щоки і задумливо погортав проект, промовляючи: «Так, все, про що ви говорили, без сумніву, дуже цікаво, я подумаю над вашими пропозиціями».

3. Ви просите у знайомого книжку. Він з готовністю погоджується дати її вам і починає її шукати на полицях. Шукає, шукає... Здавалося, все обшукав, але книги ніде немає!

4. Політичний діяч виступає з передвиборчою програмою. Помахуючи вказівним пальцем над головою слухачів, він говорить: «Я широко прагну до діалогу, намагаюся враховувати думку всіх прошарків суспільства...» Роблячи плавні округлі жести обома руками, він запевняє всіх, що у нього є чітка програма.

Аудиторна письмова робота

Виконання студентами тестових завдань з питань теми заняття.

Методичні вказівки

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є: невербальна комунікація, оптичні засоби, акустична система, тактико-кінетична система, ольфакторна система, просторово-часова система засобів, інформаційний та інтеракціоністський підходи у вивченні невербальних засобів спілкування, функції жестів, кінесичні засоби спілкування, як вираження загальної моторики різних частин тіла, проксемічні та екстралінгвістичні засоби спілкування.

З метою глибокого засвоєння навчального матеріалу при самостійному вивченні теми студенту варто особливу увагу зосередити на таких аспектах: 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.

Семінарське заняття 8

Тема: Ефективне спілкування

Питання для усного опитування та дискусії

- 8.1. Загальна характеристика ефективного спілкування. Комунікативна сумісність
- 8.2. Стиль спілкування як типова форма реагування у контактах людей
- 8.3. Чоловічий і жіночий стилі спілкування
- 8.4. Спілкування у галузі засобів масової інформації
- 8.5. Особливості спілкування у соціальних мережах

Аудиторна письмова робота

Розробити 10 прийомів комунікативної сумісності

Методичні вказівки

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є: ефективне спілкування, комунікативна сумісність, контактність, стиль спілкування, стилі спілкування (прямий, штучний, точний, гнучкий, ригідний, партнерський, авторитарний, демократичний, ліберальний), масова комунікація, конформність.

З метою глибокого засвоєння навчального матеріалу при самостійному вивченні теми студенту варто особливу увагу зосередити на таких аспектах: 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.

Семінарське заняття 9

Тема: Мій план особистісного зростання

Питання для усного опитування та дискусії

- 9.1. Самовдосконалення. Складові самовдосконалення
- 9.2. Управління особистості своїм розвитком
- 9.3. Самоосвіта і самовиховання як психологічні феномени
- 9.4. Роль активного соціально-психологічного навчання у підвищенні рівня культури спілкування
- 9.5. Самостійна робота і самовдосконалення

Аудиторна письмова робота

Скласти програму (договір) особистісного зростання.

Методичні вказівки

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є: соціальний інтелект, соціальний успіх, соціальна компетентність, нейролінгвістичне програмування, соціально-психологічне навчання, самовдосконалення, самопізнання, самоосвіта і самовиховання, самовдосконалення, рефлексія, самоаналіз.

З метою глибокого засвоєння навчального матеріалу при самостійному вивченні теми студенту варто особливу увагу зосередити на таких аспектах: 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.

1.4. Самостійна робота студентів

Тема 1. Культура спілкування та її складові

Самостійну роботу з цієї теми слід будувати з урахуванням логічної структури її змісту за таким планом:

- 1.1. Культура спілкування у контексті базової культури
- 1.2. Мотивація та комунікативні установки особистості
- 1.3. Культура спілкування: свідоме і несвідоме
- 1.4. Вплив зовнішнього середовища на культуру спілкування

Питання для самоконтролю

1. Як аналізують спілкування з точки зору філософії?
2. Як аналізують спілкування з точки зору менеджменту?
3. Наведіть визначення спілкування
4. Аргументуйте відмінності понять «культура спілкування» і «культура мовлення»
5. Наведіть складові культури спілкування
6. Культура спілкування у контексті гуманістичної психології
7. Чим характеризується високий рівень культури спілкування?
8. Наведіть умови успішного спілкування

Тема 2. Ділове спілкування

Самостійну роботу з цієї теми слід будувати з урахуванням логічної структури її змісту за таким планом:

- 2.1. Загальна характеристика ділового спілкування
- 2.2. Ділова бесіда як основна форма ділового спілкування
- 2.3. Етикет телефонної розмови
- 2.4. Культура ділового спілкування
- 2.5. Психологічні норми і принципи ділового спілкування

Питання для самоконтролю

1. Наведіть характеристику ділового спілкування
2. Які є види ділового спілкування
3. Які є форми ділового спілкування
4. У чому полягають відмінності ділового спілкування від побутового?
5. Наведіть етапи ділового спілкування
6. Які особливості спілкування керівника з підлеглими?
7. Що слід робити, щоб бути керівником, до якого позитивно ставляться?
8. Наведіть структуру ділової бесіди
9. Які є види ділових бесід
10. Наведіть правила ділової телефонної розмови

Тема 3. Взаємодія і взаєморозуміння у психології спілкування

Самостійну роботу з цієї теми слід будувати з урахуванням логічної структури її змісту за таким планом:

- 3.1. Поняття взаємодії і взаєморозуміння у спілкуванні
- 3.2. Підберіть п'ять висловлювань, і до кожного відзначте п'ять почуттів, які при цьому відчуває людина.

Зразок висловлювання	Почуття, які, можливо, переживає при цьому інша людина
«Ти зовсім перестала мене помічати. Я щось не так роблю?»	стурбованість, приниження, образа, ревності,

Тема 4. Моральні передумови ділового спілкування та службовий етикет

Самостійну роботу з цієї теми слід будувати з урахуванням логічної структури її змісту за таким планом:

- 4.1. Психологія спілкування в управлінні людьми
- 4.2. Моральні передумови психології спілкування
- 4.3. Критика, її типи. Особливості реакції на критику
- 4.4. Норми поведінки керівника
- 4.5. Імідж ділової людини

Питання для самоконтролю

1. Наведіть компоненти морального здоров'я особистості
2. Аргументуйте значення моральних принципів і якостей у психології спілкування
3. Наведіть основні прийоми формування привабливого образу
4. Наведіть правила застосування компліменту
5. Які є типи критики?
6. Наведіть прийоми неправильної реакції на критику
7. Які правила конструктивної критики?
8. Розкрийте вимоги до складових іміджу ділової людини (одяг, прикраси, макіяж, парфуми, культура мовлення, рухи, постава, хода)

Тема 5. Вербальні засоби спілкування

Самостійну роботу з цієї теми слід будувати з урахуванням логічної структури її змісту за таким планом:

- 5.1. Культура слухання та культура говоріння
- 5.2. Переконуючий вплив мовлення
- 5.3. Розробити 10 правил оратора для успішного виступу

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняття «вербальна комунікація»
2. Дайте визначення поняття «культура говоріння»
3. Дайте визначення поняття «культура слухання»
4. Розкрийте структуру комунікативного акту
5. Охарактеризуйте блоки механізму мовлення
6. Які дві складові культури мовленнєвого спілкування?
7. Охарактеризуйте мовленнєвий етикет
8. У чому проявляються індивідуальні особливості комунікатора?
9. У чому проявляється використання комунікатором логіко-психологічних правил конструювання повідомлень?
10. У чому проявляється переконуючий вплив мовлення? Назвіть критерії

Тема 6. Індивідуальна бесіда та колективне обговорення

Самостійну роботу з цієї теми слід будувати з урахуванням логічної структури її змісту за таким планом:

- 6.1. Підготовка до індивідуальної бесіди
- 6.2. Індивідуальна бесіда, особливості її проведення
- 6.3. Особливості проведення колективного обговорення

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняття «індивідуальна бесіда»
2. Дайте визначення поняття «колективне обговорення»
3. Назвіть види бесід
4. Назвіть функції бесід і колективного обговорення
5. У чому полягає підготовка до індивідуальної бесіди?
6. У чому полягає підготовка до колективного обговорення?
7. Назвіть рівні встановлення психологічного контакту у державній установі.

8. У чому полягають особливості встановлення психологічного контакту?
9. Від чого залежить майстерність орієнтування у ситуації та людях?
10. Назвіть основні абстрактні типи співрозмовників.

Тема 7. Невербальні засоби спілкування

Самостійну роботу з цієї теми слід будувати з урахуванням логічної структури її змісту за таким планом:

- 7.1. Класифікація невербальних засобів спілкування
- 7.2. Невербальні засоби і культура спілкування
- 7.3. Нові дослідження у сфері невербалики

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняття «невербальна комунікація»
2. Розкрийте класифікацію невербальних засобів спілкування
3. У чому полягають особливості інформаційного підходу у вивченні невербальних засобів спілкування?
4. У чому полягають особливості інтеракціоністського підходу у вивченні невербальних засобів спілкування
5. У чому проявляється залежність невербальних засобів спілкування від типу культури
6. Розкрийте взаємозв'язок характеру і манери одягу у невербальному спілкуванні
7. У чому полягають особливості розвитку здатності розуміти невербальні засоби спілкування
8. Дайте визначення поняття «експресивні реакції»
9. Розкрийте значення жестів у діловому спілкуванні
10. У чому полягають особливості розвитку невербальної комунікації як самостійного наукового напрямку?

Тема 8. Самовдосконалення особистості як шлях до культури спілкування

Самостійну роботу з цієї теми слід будувати з урахуванням логічної структури її змісту за таким планом:

- 8.1. Шляхи удосконалення навичок ділового спілкування і ділових стосунків
- 8.2. Самовиховання особистості
- 8.2. Норми і правила службової етики у формуванні етикету ділових стосунків
- 8.3. Принципи саморегуляції і самокорекції у напрямку удосконалення ділових та особистісних якостей, розвитку комунікативного потенціалу

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняття «ділове спілкування»
2. Дайте визначення поняття «ділові стосунки»
3. Які є шляхи удосконалення навичок ділового спілкування?
4. Які є шляхи удосконалення навичок ділових стосунків?
5. У чому полягають труднощі самовиховання особистості?
6. У чому полягають особливості самовиховання та його етичні регулятори?
7. Назвіть норми і правила службової етики у формуванні етикету ділових стосунків
8. Назвіть умови успішної взаємодії, досягнення згоди і взаєморозуміння
9. Які є принципи саморегуляції і самокорекції у напрямку вдосконалення ділових та особистісних якостей?
10. У чому полягають труднощі набуття навичок культури спілкування?

1.5. Індивідуальні завдання

Індивідуальні завдання передбачаються у формі рефератів-оглядів. Завдання обирається студентом на початку семестру і виконується за ustalеними вимогами.

1.5.1. Основні вимоги до написання рефератів

Реферат, незалежно від теми, містить визначені реквізити: титульна сторінка встановленого зразка, вступ, розділи, висновки, список використаних джерел і додатки (у разі необхідності). У вступі розкривається місце обраної теми в курсі адміністративного права та нормативне забезпечення теми. В основній частині розкривається суть обраної теми та аналізуються існуючі проблеми. В кінці реферату підводяться короткі підсумки викладеного дослідження.

Обов'язково в тексті повинні бути посилання на джерела, що були використані при написанні реферату. Посилання подаються у квадратних дужках з вказівкою номера джерела, за яким воно внесене у список використаних джерел, та сторінки (якщо подається точна цитата або числові дані), наприклад [4, с.7].

Технічні вимоги: текст має бути набраний шрифтом Times New Roman, 14 кеглем через 1,5 інтервали. Поля: верхнє – 2,0 см, нижнє – 2,0 см, ліве – 3,0 см, праве – 1,0 см. Загальний обсяг реферату-огляду – від 10 до 15 сторінок формату А4.

1.5.2. Темі рефератів

1. Нові напрями у дослідження проблеми спілкування.
2. Актуальні проблеми психології спілкування.
3. Психологічні норми і принципи спілкування.
4. Шляхи розвитку і підвищення культури спілкування.
5. Управлінське спілкування.
6. Взаємодія і взаєморозуміння у спілкуванні.
7. Форми ділового спілкування, їх характеристика.
8. Психологічні норми і принципи поведінки керівника.
9. Вплив культури суспільства на культуру спілкування.
10. Феномен особистісного впливу.
11. Невербальні засоби спілкування, їх класифікація.
12. Проблема інтерпретації невербальної поведінки.
13. Спілкування у галузі засобів масової комунікації.
14. Особливості проведення індивідуальної бесіди.
15. Переговори як одна із форм колективного обговорення.
16. Соціальна компетентність.
17. Особливості проведення ділових переговорів.
18. Аналіз форм ділового спілкування.
19. Труднощі у спілкуванні.
20. Ефективне спілкування.
21. Імідж ділової людини.
22. Розвиток культури спілкування як шлях до саморозвитку особистості.
23. Проблема «комунікативного стану» людини.
24. Структура комунікативних умінь і професійна діяльність.
25. Гендерні і вікові особливості вербальної комунікації.
26. Психологічна характеристика комунікативної сторони спілкування.
27. Вербальні засоби спілкування. Види мовлення.
28. Рефлексивне слухання і його особливості.
29. Нерефлексивне слухання і його особливості.
30. Емпатійне слухання і його особливості.
31. Труднощі в процесі передачі інформації та їх подолання.
32. Рівні інформації у спілкуванні.
33. Особливості експресії.
34. Вплив проксеміки на характер спілкування.
35. Гендерні і вікові особливості невербальної комунікації.
36. Індивідуальні відмінності у використанні невербальних засобів спілкування.
37. Позиції партнерів у процесі спілкування.
38. Поняття візуальної психодіагностики та її зміст.

39. Міжособистісний простір і способи його організації.
40. Проблеми у міжособистісному спілкуванні.

1.6. Підсумковий контроль

Підсумковий семестровий контроль проводиться у формі письмового заліку.

1.6.1. Питання для підсумкового контролю

1. Психологія спілкування як навчальна дисципліна
2. Спілкування та його складові
3. Структура спілкування
4. Особистість у контексті спілкування
5. Загальна характеристика ділового спілкування
6. Ділова бесіда як основна форма ділового спілкування
7. Етикет телефонної розмови
8. Культура ділового спілкування
9. Психологічні норми і принципи ділового спілкування
10. Способи спілкування, їх характеристика
11. Маніпулювання та актуалізація
12. Стилi спілкування
13. Поняття про суперечку, дискусію, полеміку. Класифікація видів суперечки
14. Психологічні прийоми переконання у суперечці
15. Питання та відповіді у суперечці, дискусії, полеміці
16. Аргументи у суперечці, дискусії, полеміці. Види аргументів
17. Мовленнєве спілкування. Культура слухання та культура говоріння
18. Монолог і діалог
19. Психологічні особливості публічного виступу
20. Невербальна комунікація: класифікація засобів
21. Оптичні, тактико-кінетичні, ольфакторні засоби, проксемічний та візуальний контакт
22. Психологічні та паралінгвістичні особливості невербального спілкування
23. Характер і манера одягу у невербальному спілкуванні
24. Порухення спілкування, бар'єри спілкування
25. Сором'язливість як найважча проблема міжособистісного спілкування
26. Прийоми подолання сором'язливості
27. Самотність і відчуженість як прояв дефіцитного спілкування
28. Акцентуації характеру і дефекти спілкування
29. Деструктивне спілкування
30. Мораль та моральність в суспільстві. Моральна культура спілкування
31. Моральні цінності, норми і принципи, їх значення для досягнення високого рівня культури спілкування
32. Етикет як сукупність правил поведінки людини
33. Особливості службового етикету
34. Норми поведінки керівника
35. Значення моральної складової спілкування у взаєминах з відвідувачами, співробітниками
36. Характеристика поняття «взаємодія» у психології спілкування
37. Особливості взаємодії у парі та у спільній діяльності
38. Поняття взаєморозуміння у психології спілкування. Рівні взаєморозуміння
39. Бар'єри на шляху взаєморозуміння
40. Механізми взаєморозуміння
41. Основні вимоги до оратора, виступаючого
42. Загальна характеристика ефективного спілкування. Комунікативна сумісність
43. Стилi спілкування як типова форма реагування у контактах людей
44. Чоловічий і жіночий стилі спілкування
45. Спілкування у галузі засобів масової інформації

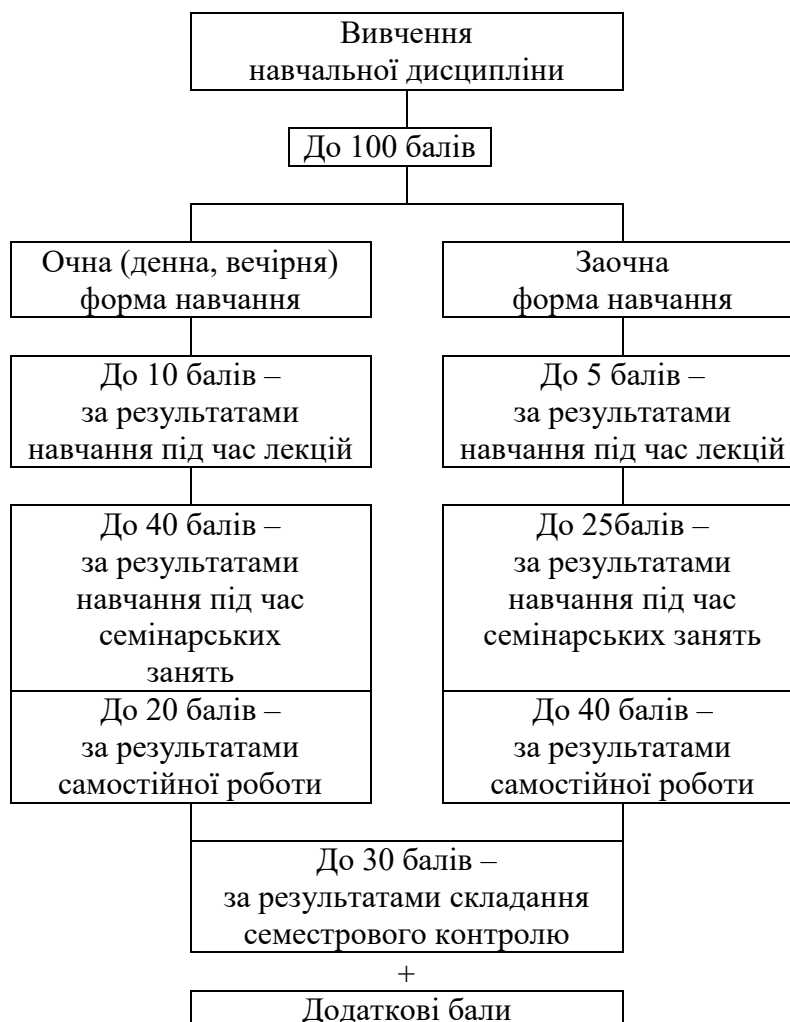
46. Особливості спілкування у соціальних мережах
47. Самовдосконалення. Складові самовдосконалення
48. Управління особистості своїм розвитком
49. Самоосвіта і самовиховання як психологічні феномени
50. Роль активного соціально-психологічного навчання у підвищенні рівня культури спілкування
51. Самостійна робота і самовдосконалення
52. Культура спілкування у контексті базової культури
53. Мотивація та комунікативні установки особистості
54. Культура спілкування: свідоме і несвідоме
55. Вплив зовнішнього середовища на культуру спілкування

1.6.2. Приклад залікового білету

1. Спілкування та його складові
2. Самотність і відчуженість як прояв дефіцитного спілкування
3. Сором'язливість як найважча проблема міжособистісного спілкування

2. Схема нарахування балів

2.1. Нарахування балів студентам з навчальної дисципліни здійснюється відповідно до такої схеми:



2.2. Обсяг балів, здобутих студентом під час лекцій з навчальної дисципліни, обчислюється у пропорційному співвідношенні кількості відвіданих лекцій і кількості лекцій, передбачених навчальним планом, і визначається згідно з додатками 1 і 2 до Положення про організацію освітнього процесу в Хмельницькому університеті управління та права імені Леоніда Юзькова.

З цієї навчальної дисципліни передбачено проведення 15 лекційних занять за денною формою навчання.

Отже, студент може набрати під час лекцій таку кількість балів:

№ з/п	Форма навчання	Кількість лекцій за планом	Кількість відвіданих лекцій														
			1	2	3	4	5	6	7	8							
1.	Денна	16	1,5	2,5	4,0	5,0	6,0	7,5	8,5	10,0							

2.3. Обсяг балів, здобутих студентом під час семінарських занять, обчислюється за сумою балів, здобутих під час кожного із занять, передбачених навчальним планом, і визначається згідно з таблицею 4.2. Положення про організацію освітнього процесу в Хмельницькому університеті управління та права імені Леоніда Юзькова.

З цієї навчальної дисципліни передбачено проведення 18 семінарських занять.

2.4. Перерозподіл кількості балів в межах максимально можливої кількості балів за самостійну роботу студентів та виконання індивідуальних завдань, наведено в наступній таблиці:

№ з/п	7 тем	Номер теми								Усього балів
		2	4	7	8	11	13	14	17	
1.	Максимальна кількість балів за самостійну роботу	2	2	2	2	2	2	2	2	16
2.	Максимальна кількість балів за індивідуальне завдання	4								4
	Усього балів									20

3. Рекомендовані джерела

Тема 1

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 325 с.
2. Коваль А.П. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Либідь, 2012. 280 с.
3. Курова А.В. Психологія спілкування: навч.-метод. посіб. Одеса: Одеська юридична академія, 2020. 256 с.
4. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: навч. посіб. 2-ге вид., випр.та доп. К.: ВД «Професіонал», 2017. 464 с.
5. <https://nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2015/04/L.G.-ajdalova.-L.V.Plyaka-Psyhologiya-spilkuвання.doc>

Тема 2

1. Етика ділового спілкування: посіб. /за ред. Т.К.Чмут, Г.Л.Чайка. К.: Знання, 1999. 267с.
2. Коваль А.П. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Либідь, 2012. 280 с.
3. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Академвидав, 2018. 278 с.
4. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. Хмельницький: ХІРУП, 1999. 358 с.
5. https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/8prishak_osnovy_psiholog_pedagogiki/r331.htm

Тема 3

1. Етика ділового спілкування: посіб. /за ред. Т.К.Чмут, Г.Л.Чайка. К.: Знання, 1999. 267с.
2. Коваль А.П. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Либідь, 2012. 280 с.
3. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Академвидав, 2018. 278 с.
4. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]– Хмельницький: ХІРУП, 1999. 358 с.
5. https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/8prishak_osnovy_psiholog_pedagogiki/r331.htm

Тема 4

1. Коваль А.П. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Либідь, 2012. 280 с.
2. Курова А.В. Психологія спілкування: навч.-метод. посіб. Одеса: Одеська юридична академія, 2020. 256 с.
3. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Академвидав, 2018. 278 с.
4. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]– Хмельницький: ХІРУП, 1999. 358 с.
5. <https://pidru4niki.com/00000000/psihologiya/spilkuvannya>

Тема 5

1. Етика ділового спілкування: посіб. /за ред. Т.К.Чмут, Г.Л.Чайка. К.: Знання, 1999. 267с.
2. Коваль А.П. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Либідь, 2012. 280 с.
3. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Академвидав, 2018. 278 с.
4. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]– Хмельницький: ХІРУП, 1999. 358 с.
5. https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/8prishak_osnovy_psiholog_pedagogiki/r331.htm

Тема 6

1. Філоненко М.М. Психологія спілкування: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 224 с.
2. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: навч. посіб. 2-ге вид., випр.та доп. К.: «Професіонал», 2017. 464 с.
3. Яцина О.Ф. Психологія спілкування: навч. посіб. К.: ВД «Професіонал», 2020. 464 с.
4. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]– Хмельницький: ХІРУП, 1999. 358 с.
5. <https://nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2015/04/L.G.-ajdalova.-L.V.Plyaka-Psyhologiya-spilkuvannya.doc>

Тема 7

1. Філоненко М.М. Психологія спілкування: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 224 с.
2. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: навч. посіб. 2-ге вид., випр.та доп. К.: «Професіонал», 2017. 464 с.
3. Яцина О.Ф. Психологія спілкування: навч. посіб. К.: ВД «Професіонал», 2020. 464 с.
4. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]– Хмельницький: ХІРУП, 1999. 358 с.
5. <https://nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2015/04/L.G.-ajdalova.-L.V.Plyaka-Psyhologiya-spilkuvannya.doc>

Тема 8

1. Етика ділового спілкування: посіб. /за ред. Т.К.Чмут, Г.Л.Чайка. К.: Знання, 1999. 267с.
2. Коваль А.П. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Либідь, 2012. 280 с.
3. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Академвидав, 2018. 278 с.
4. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]– Хмельницький: ХІРУП, 1999. 358 с.

5. https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/8prishak_osnovy_psiholog_pedagogiki/r331.htm

Тема 9

1. Етика ділового спілкування: посіб. /за ред. Т.К.Чмут, Г.Л.Чайка. К.: Знання, 1999. 267с.
2. Коваль А.П. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Либідь, 2012. 280 с.
3. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Академвидав, 2018. 278 с.
4. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]– Хмельницький: ХІРУП, 1999. 358 с.
5. https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/8prishak_osnovy_psiholog_pedagogiki/r331.htm

Тема 10

1. Засекіна Л.В., Пастрик Т.В. Основи психології та міжособистісне спілкування: навч. посіб.. Луцьк: Східноєвроп. нац. ун-т ім. Л. Українки, 2018. 184 с.
2. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія професійної комунікації: навч. посіб.. Чернівці: Книги-XXI, 2020. 528 с.
3. Філоненко М.М. Психологія спілкування: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 224 с.
4. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: навч. посіб. 2-ге вид., випр.та доп. К.: ВД «Професіонал», 2017. 464 с.
5. <https://studfile.net/preview/6702682/page:25/>

Тема 11

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 325 с.
2. Гуменюк О.Г. Психологія загальна і професійна: підручник за модульно-рейтинговою системою навчання для студентів ВНЗ, К.: КНТ, 2012, 586 с.
3. Курова А.В. Психологія спілкування: навч.-метод. посіб.. Одеса: Одеська юридична академія, 2020. 256 с.
4. Карнегі Дейл. Як завойовувати друзів та впливати на людей. Харків: ВАТ "Харків, книж. ф-ка ім. М. В. Фрунзе", 2015. 405 с.
5. <https://naurok.com.ua/prezentaciya-psihologiya-spilkuvannya-39455.html>

Тема 12

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 325 с.
2. Гуменюк О.Г. Психологія загальна і професійна: підручник за модульно-рейтинговою системою навчання для студентів ВНЗ, К.: КНТ, 2012, 586 с.
3. Курова А.В. Психологія спілкування: навч.-метод. посіб.. Одеса: Одеська юридична академія, 2020. 256 с.
4. Карнегі Дейл. Як завойовувати друзів та впливати на людей. Харків: ВАТ "Харків, книж. ф-ка ім. М. В. Фрунзе", 2015. 405 с.
5. <https://naurok.com.ua/prezentaciya-psihologiya-spilkuvannya-39455.html>

Тема 13

1. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 325 с.
2. Гуменюк О.Г. Психологія загальна і професійна: підручник за модульно-рейтинговою системою навчання для студентів ВНЗ, К.: КНТ, 2012, 586 с.
3. Курова А.В. Психологія спілкування: навч.-метод. посіб.. Одеса: Одеська юридична академія, 2020. 256 с.
4. Карнегі Дейл. Як завойовувати друзів та впливати на людей. Харків: ВАТ "Харків, книж. ф-ка ім. М. В. Фрунзе", 2015. 405 с.
5. <https://naurok.com.ua/prezentaciya-psihologiya-spilkuvannya-39455.html>

Тема 14

1. Гуменюк О.Г. Психологія загальна і професійна: підручник за модульно-рейтинговою системою навчання для студентів ВНЗ, К.: КНТ, 2012, 586 с.
2. Трухін І.О. Соціальна психологія спілкування: навч. посіб.. К.: Центр навчальної літератури, 2015. 336 с.
3. Корнєв М.Н. Соціальна психологія: підручник. К., 2003. 304 с.
4. <https://vseosvita.ua/library/prezentacia-k-uroku-psihologii-vidi-i-tipi-spilkuvanna-76743.html>

Тема 15

1. Гуменюк О.Г. Психологія загальна і професійна: підручник за модульно-рейтинговою системою навчання для студентів ВНЗ, К.: КНТ, 2012, 586 с.
2. Трухін І.О. Соціальна психологія спілкування: навч. посіб.. К.: Центр навчальної літератури, 2015. 336 с.
3. Корнєв М.Н. Соціальна психологія: підручник. К., 2003. 304 с.
4. <https://vseosvita.ua/library/prezentacia-k-uroku-psihologii-vidi-i-tipi-spilkuvanna-76743.html>

Тема 16

1. Засєкіна Л.В., Пастрик Т.В. Основи психології та міжособистісне спілкування: навч. посіб. Луцьк: Східноєвроп. нац. ун-т ім. Л. Українки, 2018. 184 с.
2. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія професійної комунікації: навч. посіб.. Чернівці: Книги-XXI, 2020. 528 с.
3. Філоненко М.М. Психологія спілкування: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 224 с.
4. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]– Хмельницький: ХІРУП, 1999. 358 с.
5. <http://psychology.univer.kharkov.ua/news2021/NMKD/NMKDprycladna/3psychologycommunication/UK.pdf>

Тема 17

1. Варій М.Й. Психологія особистості: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 592 с.
2. Кацавець Р.С. Психологія особистості: навч. посіб. К.: Алерта, 2021. 134 с.
3. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]– Хмельницький: ХІРУП, 1999. 358 с.
4. <https://core.ac.uk/download/pdf/197259806.pdf>

Тема 18

1. Засєкіна Л.В., Пастрик Т.В. Основи психології та міжособистісне спілкування: навч. посіб. Луцьк: Східноєвроп. нац. ун-т ім. Л. Українки, 2018. 184 с.
2. Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія професійної комунікації: навч. посіб.. Чернівці: Книги-XXI, 2020. 528 с.
3. Філоненко М.М. Психологія спілкування: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 224 с.
4. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]– Хмельницький: ХІРУП, 1999. 358 с.
5. <http://psychology.univer.kharkov.ua/news2021/NMKD/NMKDprycladna/3psychologycommunication/UK.pdf>

Тема 19

1. Варій М.Й. Психологія особистості: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 592 с.
2. Кацавець Р.С. Психологія особистості: навч. посіб. К.: Алерта, 2021. 134 с.
3. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]– Хмельницький: ХІРУП, 1999. 358 с.
4. <https://vseosvita.ua/library/prezentacia-k-uroku-psihologii-vidi-i-tipi-spilkuvanna-76743.html>