



ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА

ЗАТВЕРДЖЕНО

Рішення вченої ради університету
29 серпня 2025 року,
протокол № 1.

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

_____ Олег ОМЕЛЬЧУК

29 серпня 2025 року
м.п.

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
«ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ»
для підготовки на першому (освітньому) рівні
здобувачів вищої освіти освітнього ступеня бакалавра
за спеціальністю В11 Філологія,
спеціалізація В11.041 Германські мови та літератури
(переклад включно), перша – англійська
галузі знань В Культура, мистецтво та гуманітарні науки

м. Хмельницький
2025

РОЗРОБНИК:

Доцентка кафедри філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання,
кандидатка психологічних наук, доцентка
26 серпня 2025 року

Людмила МОТОЗЮК

СХВАЛЕНО

Рішення кафедри філософії,
соціально-гуманітарних наук та
фізичного виховання
26 серпня 2025 року, протокол № 1.

завідувач кафедри філософії,
соціально-гуманітарних наук та фізичного
виховання, доктор філософських наук,
професор
26 серпня 2025 року

Леонід ВИГОВСЬКИЙ

Деканеса факультету управління та
економіки, кандидатка економічних наук,
Доцентка
26 серпня 2025 року

Тетяна ТЕРЕЩЕНКО

ПОГОДЖЕНО

Рішення методичної ради університету
27 серпня 2025 року, протокол № 1.

Голова методичної ради університету,
кандидатка наук з державного управління,
доцентка
27 серпня 2025 року

Ірина КОВТУН

ЗМІСТ

	Стор.
1. Опис навчальної дисципліни	– 3
2. Заплановані результати навчання	– 3
3. Програма навчальної дисципліни	– 4
4. Структура вивчення навчальної дисципліни	– 8
4.1. Аудиторні заняття	– 8
4.2. Самостійна робота студентів	– 8
5. Методи навчання та контролю	– 8
6. Схема нарахування балів	– 8
7. Рекомендовані джерела	– 9
7.1. Основні джерела	– 9
7.2. Допоміжні джерела	– 9
8. Інформаційні ресурси в Інтернеті	– 11

1. Опис навчальної дисципліни

1. Шифр і назва галузі знань	– В Культура, мистецтво та гуманітарні науки
2. Код і назва спеціальності	– В11 Філологія
3. Назва спеціалізації	– В11.041 Германські мови та літератури (переклад включно), перша – англійська
4. Назва дисципліни	– Психологія спілкування
5. Тип дисципліни	– вибіркова
7. Освітній рівень, на якому вивчається дисципліна	– перший
8. Ступінь вищої освіти, що здобувається	– бакалавр
11. Обсяг вивчення дисципліни:	
1) загальний обсяг (кредитів ЄКТС / годин)	– 3,0/90
12. Форма семестрового контролю	– залік
13. Місце дисципліни в логічній схемі:	
1) попередні дисципліни	– -
2) супутні дисципліни	– Психологія, Основи теорії мовної комунікації.
3) наступні дисципліни	– Методика викладання іноземних мов
14. Мова вивчення дисципліни	– українська.

2. Заплановані результати навчання

Програмні компетентності, які здобуваються під час вивчення навчальної дисципліни	Загальні компетентності
	ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.
	ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
	ЗК 4. Здатність бути критичним і самокритичним.
	Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК)

	ФК 2. Здатність використовувати в професійній діяльності знання про мову як особливу знакову систему, її природу, функції, рівні. ФК 12. Здатність до організації ділової комунікації.
Програмні результати навчання	ПР 4. Розуміти фундаментальні принципи буття людини, природи, суспільства. ПР 5. Співпрацювати з колегами, представниками інших культур та релігій, прибічниками різних політичних поглядів тощо.

3. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Психологія спілкування як наука та навчальна дисципліна.

Психології спілкування як самостійної галузі знань, що виникла на перетині загальної, соціальної психології та лінгвістики. Зв'язок із когнітивною психологією.

Співвідношення понять «спілкування» (як діяльність та процес взаємодії) та «комунікація» (як акт обміну інформацією). Об'єкт, предмет та методи. Методи психологічного дослідження спілкування: спостереження, контент-аналіз (особливо актуальний для філологів), тестування та соціально-психологічний тренінг.

Класифікація видів спілкування. Класифікації функцій спілкування. Комунікативна сторона спілкування. Інтерактивна сторона спілкування. Перцептивна сторона спілкування.

Діяльнісний підхід (О. Леонт'єв): спілкування як особливий вид діяльності, що має власну потребу, мотив та мету. Теорія мовленнєвих актів (Дж. Остін, Дж. Серль): дослідження того, як за допомогою слова ми здійснюємо дію (наказ, обіцянка, прохання). Інформаційно-кодова модель (К. Шеннон, В. Вівер): аналіз каналів зв'язку, шумів та втрати інформації при кодуванні/декодуванні повідомлень. Гуманістична парадигма (К. Роджерс, А. Маслоу): акцент на особистісному зростанні через діалог, принципи конгруентності та безумовного прийняття партнера. Нейропсихологія комунікації: роль дзеркальних нейронів (Дж. Ріцолатті) у формуванні емпатії та розумінні прагматики мовлення. Спілкування як «синхронізація» мозкової активності співрозмовників. Когнітивно-дискурсивний підхід: як мовні структури (фрейми, метафори) визначають сприйняття соціальної реальності. Спілкування як процес когнітивного моделювання світу. Психологія цифрової комунікації (СМС): трансформація ідентичності в мережевому просторі. Психологічні ефекти анонімності, феномен «цифрового етикету» та вплив алгоритмів на формування «бульбашок фільтрів».

Основні завдання навчальної дисципліни «Психологія спілкування». Етичні норми професійного спілкування та психологічна безпека в комунікативному просторі. Місце дисципліни у професійній підготовці філолога: від аналізу тексту до живого міжкультурного діалогу.

Тема 2. Спілкування як комунікація: стратегії, тактики та стилі.

Комунікативний процес.

Визначення поняття «комунікація». Специфіка людської комунікації: наявність зворотного зв'язку, активність обох суб'єктів та подолання комунікативних бар'єрів (семантичних, логічних, фонетичних).

Класифікація комунікацій за змістом та формою реалізації. Комунікативні стратегії: гуманістична (діалогічна), маніпулятивна, імперативна (директивна), ритуальна.

Комунікативна тактика. Тактика компліменту, тактика прохання, тактика відмови, тактика «дистанціювання», тактика «пошуку спільних інтересів». Зв'язок: Стратегія — це «війна» (мета), тактика — це «битва» (спосіб досягнення). Характеристика основних стилів та стратегій спілкування.

Комунікативний процес та його базові елементи. Моделі передавання інформації і механізм сприйняття комунікативних повідомлень. Модель мовленнєвої комунікації. Види комунікацій. Пряма комунікація. Непряма комунікація. Елементи акту людського спілкування. Модель комунікативного процесу Гарольда Ласуела. (Одностороння модель комунікації. Двостороння модель комунікації. Низхідна комунікація. Висхідна комунікація.

Інтеракції та їх типи. Трансакція як психологічний феномен, її сутність та особливості. Паралельні, пересічні, приховані трансакції, значення їх розуміння для досягнення взаєморозуміння в колективі.

Тема 3. Взаємодія і взаєморозуміння у психології спілкування.

Наукові підходи до опису структури взаємодії (теорія соціальної дії (М. Вебер, Т. Парсонс); модель діадичної взаємодії (Дж. Тібо і Г. Келлі); концепція символічного інтеракціонізму (Дж.-Г. Мід); трансакційний аналіз (Е. Берн)). Основні типи взаємодії. Рольова взаємодія. Асертивність як впевнений вияв думок і почуттів.

Спілкування як взаємодія (інтерактивна сторона). Основні типи взаємодії: кооперація (співробітництво): спільне просування до мети, де зусилля учасників доповнюють одне одного; конкуренція (суперництво): боротьба за пріоритет, де інтереси сторін розходяться. Класичний підхід (трансакційний аналіз Е. Берна).

Спілкування як сприйняття (перцептивна сторона). Психологічна перцепція. Механізми міжособистісного сприйняття: ідентифікація, емпатія, рефлексія, каузальна атрибуція.

Деструктивні форми взаємодії, конфліктна взаємодія, взаємодія на основі дружби і любові, альтруїстична поведінка у взаємодії.

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. Феномени, які підсилюють деструктивну взаємодію: агресія, упередження, обман, егоїзм.

Взаєморозуміння як не лише психологічна, а й етична проблема. Взаєморозуміння як сфера людських взаємин, де тісно переплітаються пізнавальні процеси та емоції, соціально-психологічні правила та етичні норми.

Тема 4. Вербальні засоби спілкування.

Вербальні засоби спілкування. Мова, як найбільш універсальний засіб людського спілкування. Точність розуміння слухачем змісту висловлювання. Мова як явище не тільки лінгвістичне, а й психологічне, естетичне і суспільне. Види мови. Внутрішня мова. Зовнішня мова. Діалогічна або розмовна мова. Монологічна мова. Літературна мова. Штучні мови: азбука Морзе, мова глухонімих, шифри, комп'ютерні мови (завдяки яким відбувається спілкування людини з комп'ютером). Письмова мова.

Голосові характеристики мови. Акустична система мови: якість голосу (тембр, висоту, тональність, голосність), інтонації, темп мови, фразові і логічні наголоси. Види (повільний, швидкий, дуже швидкий) та значення темпу мови. Нормальна швидкість мови. Тон мови. Вкраплювання в мову — паузи, покахування, сміх, плач та ін. Види голосу: непоказні, звичайні, привертають нашу увагу, надовго запам'ятовуються. Гучність. Основні характеристики усного мовлення. Емоційно-естетичні особливості. Біофізичні особливості. Індивідуально-особистісні показники. Соціально-професійна система показників. Національно-соціальні характеристики голосу.

Значення переконуючого впливу в мовленнєвому спілкуванні. Логіко-психологічні правила конструювання повідомлень різних видів, використання формул ввічливості мовленнєвого етикету.

Тема 5. Невербальні засоби спілкування.

Невербальні засоби спілкування. Мова невербального спілкування. Основні завдання невербального спілкування. Знакові системи: оптико-кінетична, пара- та екстралінгвістична, просторово-часова, контакт «очі в очі», мова тіла. Найрізноманітніші варіанти розпізнавання та використання невербальних засобів спілкування.

Види невербальних засобів спілкування. Візуальні: кінесика: рухи рук, голови, ніг, тулуба, хода; вираз обличчя, очей; поза, постава, положення голови; напрям погляду, візуальні контакти; шкірні реакції: почервоніння, збліднення, потіння; проксеміка (просторова і тимчасова організація спілкування): відстань до співрозмовника, кут повороту до нього, персональний простір; допоміжні засоби спілкування: підкреслення або приховування особливостей статури (ознаки статі, віку, раси); засоби перетворення природної статури: одяг, зачіска, косметика, окуляри, прикраси, татуювання, вуса, борода, дрібні предмети в руках. Акустичні: паралінгвістичні (якість голосу, його діапазон, тональність): голосність, тембр, ритм, висота звуку; екстралінгвістичні: мовні паузи, сміх, плач, подихи, кашель, ляскіт. Тактильні: дотик, потиск руки, обійми, поцілунок.. Ольфакторні: приємні і неприємні запахи навколишнього середовища; природний і штучний запахи людини.

Характеристика основних видів жестикуляції співрозмовника. Ритмічні жести, їх мета та зміст. Емоційні жести, їх мета та зміст. Вказівні жести, їх мета та зміст. Зображувальні жести їх мета та зміст. Символічні жести їх мета та зміст. Жести відкритості. Жести захисту. Жести оцінки. Жести підозри. Жести прихованості.

Зони міжособистісного спілкування. Зона інтимного спілкування. Зона особистого спілкування. Зона формального спілкування. Зона публічного спілкування. Норми просторової і часової організації спілкування.

Тема 6. Бар'єри та ефекти сприйняття у спілкуванні.

Психологічні бар'єри, що діють як фільтри або перешкоди на різних рівнях комунікації. Бар'єри сприйняття та спілкування: естетичний бар'єр; соціальний бар'єр; бар'єр установки; бар'єр психологічного захисту. Семантичний бар'єр. Логічний та фонетичний бар'єри. Модальний та особистісний бар'єр. Бар'єри взаємодії: бар'єр стилів спілкування; - етичний бар'єр; мотиваційний бар'єр; бар'єр техніки і навичок спілкування; бар'єр характеру. Бар'єри комунікації: бар'єр мови; бар'єр слухання; бар'єр модальностей; бар'єр компетентності. Як виявити бар'єр у спілкуванні? Особливості положення тіла, контакту очей, жестів, міміки коли є непорозуміння у спілкуванні. Типові «когнітивні пастки» або ефекти: ефект ореолу (Halo Effect), ефект первинності та новизни, стереотипізація. Соціально-психологічні бар'єри, пов'язані з антипатією, недовірою. Психологічні прийоми подолання бар'єрів спілкування.

Тема 7. Організаційна і психологічна підготовка до ділового спілкування та проведення бесід і дебатів.

Форми ділового спілкування. Види ділового спілкування. Фактори впливу на процес спілкування. Поняття про бесіду та її місце у спілкуванні людей. Основні види бесід, правила їх ведення та використання різних форм запитань у процесі спілкування. Телефонна ділова розмова, її структура та правила проведення. Підготовка до ділової зустрічі та проведення ділової розмови, дискусії або дебатів з обраної проблеми. Техніка проведення діалогу та спілкування у нестандартних ситуаціях, на ділових прийомах.

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 взаємосприйнятті 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.

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 8. Психологічні аспекти переговорного процесу.

Основні форми колективного обговорення ділових проблем. Ділові переговори: планування їх змісту, вибір способів проведення і процедури обговорення визначених питань, ухвалення рішення. Правила проведення ділових нарад, зборів, ділової гри “мозковий штурм”, презентацій. Маніпуляція та актуалізація. Психологічні способи впливу.

Національні особливості ділового спілкування в різних країнах. Вплив традицій та звичок на манеру поведінки і спілкування, налагодження ділових контактів та проведення переговорів з представниками інших країн. Визначення пріоритетів і моральних цінностей у культурі спілкування та етичних уподобаннях.

Виміри переговорів: дистрибутивний (відстоювання початкових цілей), інтегративний (пошук спільних рішень), емоційний та структурний.

Тактичні прийоми, які фахівці рекомендують використовувати на етапі аргументації та переконання для досягнення цілей переговорів: Створення альтернатив. Послідовність обговорення. Уникнення конфліктних зон. Тактика дрібних поступок. Утримання позицій. Управління емоціями та часом. Залучення партнера. Конструктивна реакція на напади.

Основні ознаки ефективного переговорного процесу: легітимність, прагматизм, безконфліктна комунікація.

Тема 9. Стресостійка комунікація.

Феноменологія стресостійкої комунікації як інтегральної здатності особистості зберігати продуктивність, раціональність та емпатійність мовленнєвої поведінки в умовах кризових, конфліктних або невизначених ситуацій. Комунікативний стрес як стан психоемоційного напруження, що виникає внаслідок розбіжності між вимогами ситуації спілкування та наявними ресурсами індивіда. Комунікативна толерантність. Структурні компоненти стресостійкості в спілкуванні: когнітивний компонент: знання стратегій подолання конфліктів, усвідомлення власних емоційних тригерів та вміння аналізувати контекст комунікації; емоційно-вольовий компонент: здатність до саморегуляції, витримка та емоційна лабільність (гнучкість); поведінковий (інструментальний) компонент: володіння техніками активного слухання, «Я-повідомленнями» та навичками асертивної (впевненої) поведінки.

Ресурсне забезпечення та копінг-стратегії. Комунікативні ресурси: внутрішні (досвід, інтелект, почуття гумору) та зовнішні (соціальна підтримка, професійне середовище) чинники, що допомагають долати напруження. Копінг-стратегії в комунікації: свідомі зусилля, спрямовані на опанування стресовою ситуацією. Адаптивні: пошук компромісу, співпраця. Неадаптивні: уникнення, вербальна агресія, маніпуляція. Рефлексія: здатність критично оцінювати власну роль у комунікативному акті та коригувати поведінку «тут і зараз».

Чинники стійкості: Комунікативна толерантність, емоційна врівноваженість та баланс між логічністю й емпатією. Технології та методики підтримки комунікативної стійкості. Стратегії збереження конструктивності в екстремальних умовах.

Ненасильницьке спілкування (ННС). Структурні елементи методу. Ненасильницьке спілкування як інструмент стресостійкості

4. Структура вивчення навчальної дисципліни

4.1. 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 у силабусі навчальної дисципліни.

4.2.3. Плани семінарських занять з передбачених тематичним планом тем, засоби поточного контролю знань визначаються у силабусі навчальної дисципліни.

4.2. Самостійна робота студентів

4.3.1. Самостійна робота студентів включає завдання до кожної теми.

4.3.2. Завдання для самостійної роботи студентів зазначаються в силабусі навчальної дисципліни.

5. Методи навчання та контролю

Під час лекційних занять застосовуються:

- 1) традиційний усний виклад змісту теми;
- 2) слайдові презентації.

На семінарських заняттях відбувається:

- дискусійне обговорення проблемних питань;
- тренінги спрямовані на розвиток здатності генерування нових ідей;
- вирішення тестових завдань;
- повідомлення про виконання індивідуальних завдань.

Поточний контроль знань студентів з навчальної дисципліни проводиться у формах:

1. усне або письмове (у тому числі тестове у Google формі) бліц-опитування студентів щодо засвоєння матеріалу попередньої лекції;
2. усне або письмове (у тому числі тестове у Google формі) опитування на семінарських заняттях;

Підсумковий семестровий контроль проводиться у формі заліку, за умови якщо здобувач освіти за поточний контроль накопичив менше 36 балів, або бажає отримати підсумковий бал вищий за розрахунковий, який обчислюється за формулою:

$$\sum c = \text{Бпк} * 100 / 60, \text{ де:}$$

$\sum c$ – загальна кількість балів;

Бпк – кількість балів, отриманих за поточний контроль.

Структура залікового білету включає 40 тестових завдань різної складності.

6. Схема нарахування балів

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





Рисунок 1. – Схема нарахування балів

6.2. Обсяг балів, здобутих студентами під час лекцій, семінарських занять, самостійної роботи студентів та виконання індивідуальних завдань визначаються у силабусі навчальної дисципліни.

7. Рекомендовані джерела

7.1. Основні джерела

1. Адамович А. Є., Максимець О. М. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник. ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с. URL: <http://www.tsatu.edu.ua/shn/wpcontent/uploads/sites/59/>
2. Воронкова В. Г., Беліченко, В.В., Мельник А. Г. Етика ділового спілкування: навч. посібник. Львів: Магнолія 2019. 312 с
3. Горенко М. В. Психологія спілкування: навч. посіб. Уманський держ. пед. ун-т імені Павла Тичини. Умань: Візаві, 2024. 109 с. URL: <https://dspace.udpu.edu.ua/bitstream/123456789/18172/1/psykholohiia%20spilkuvannia.pdf>
4. Засекіна Л. В., Пастрик Т.В. Основи психології та міжособове спілкування : навч. посіб. 2-е вид. Київ: ВСВ «Медицина», 2018. 216 с. URL: https://www.medpublish.com.ua/images/pdf/str_Zasekina_Osn%20psihol%20ta%20mijosob%20spilk_2v.pdf
5. Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В., Альохіна Н.В., Шаповалова В. С. Психологія спілкування : навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і допов. Харків : НФаУ, 2021. 140 с. URL: https://nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2019/01/psiholog_2019.pdf
6. Калюжка Н. С. Етика професійного і ділового спілкування: навчально-методичний посібник. К.: ФОП Гуляєва В.М., 2022. 228с. URL: <https://vstup.htek.com.ua/wp-content/uploads/2024/10/8.5-Kalyuzhna.pdf>
7. Кацавець Р. С. Психологія у професійному спілкуванні. Навч. посіб. Київ: Алерта, 2025. 120 с. URL: <https://alerta.kiev.ua/img/cms/>
8. Курова А.В. Психологія спілкування: навч.-метод. посіб.. Одеса: Одеська юридична академія, 2020. 256 с. URL: <https://dspace.onua.edu.ua/items/981134a6-070a-40ff-b87e-f9879c6e69be>
9. Філоненко М.М. Психологія спілкування: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 224 с.
10. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування: навч. посіб. 2-ге вид., випр. та доп. К.: ВД «Професіонал», 2017. 464 с.

7.2. Допоміжні джерела

11. Абрамович С. Д., Чікарькова М. Ю. Мовленнєва комунікація: підручник. К.: Видавничий дім Дмитра Бураго, 2013. 460 с.
12. Бралатан В.П., Гуцаленко Л.В., Здирко Н.Г. Професійна етика: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2019. 252 с. URL: https://pidru4niki.com/16120704/etika_ta_estetika/profesiynna_etika
13. Гах Й.М. Етика ділового спілкування: навч. посіб. Київ: Центр навчальної

- літератури, 2019. 158 с.
14. Горенко М. В. Специфіка комунікативних проблем молоді в умовах війни в країні. Наукові інновації та передові технології (Серія «Психологія»). 2024. № 11(39). С.1716–1724
 15. Ділові контакти з іноземними партнерами: навч.-практ. посіб. / Уклад. Ю.І. Палеха. Київ : Вид-во Європейського ун-та, 2018. 283 с.
 16. Зубков М. М. Норми та культура української мови за оновленим правописом. Ділове мовлення. 2-ге вид., доп. і змін. Київ: Арій, 2019. 608 с
 17. Зубенко Л.Г., Нємцов В.Д. Культура ділового спілкування: навч. посіб. Київ: «Ексоб», 2018. 200 с.
 18. Казмиренко В. П. Засади когнітивної психології спілкування. *Наукові студії із соціальної та політичної психології*. 2009. Вип. 23 (26). С. 140–164.
 19. Калька Н. М., Цивінська М. В., Зубач І. М. Детекція брехні у спілкуванні: соціально-психологічний аспект: навч.-метод. посібник. Львів: ЛьвДУВС, 2017. 120 с.
 20. Коулман П.Т., Фергюсон Р. Результативний конфлікт; пер. з англ. І. Софієнко. 2-ге вид. К.: Наш формат, 2017. 312 с.
 21. Мілютіна К.Л., Трофімов А.Ю. Психологія сучасного бізнесу: навч.пос. К.: Ліра-К, 2020. 168 с.
 22. Мирошниченко М.І Психологія ділового спілкування: конспект лекцій. Одеса, Одеський державний екологічний університет, 2020. 130 с.
 23. Мотозюк Л.М., Тафінцева С.І. Формування здатності до стресостійкої комунікації в здобувачів освіти гуманітарного профілю *Науковий журнал «Габітус» Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій*. Видавничий дім «Гельветика», 2025. Вип. 80.
 24. Мотозюк Л.М. Роль педагогічного комунікативного впливу у розвитку особистості сучасного студента. *Педагогічний дискурс : зб. наук. праць. Хмельницький : ХГПА, 2012. Вип. 12. С. 233-239.*
 25. Мотозюк Л.М., Мельничук С.Л. Вплив внутрішньоособистісних конфліктів на професійне становлення студента. *Наук. журнал «Габітус». Видавничий дім «Гельветика», 2021. Випуск 23. С.150-156*
 26. Музиченко-Козловський А. В. Основні елементи механізму мотивування працівників. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2019. Вип. 21.6. С. 361–367.
 27. Оксютович М.О., Мельничук Д.П. Конструктивні стратегії поведінки особистості у психогенних кризових ситуаціях. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2023. Вип. 1(69). С. 253–260.
 28. Опалюк О. М., Сербалюк Ю. В. Культура спілкування. Психологічні основи професійного спілкування. Кам'янець-Подільський, 2004. 192 с.
 29. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навчальний посібник. К. Академвидав, 2005. 448с.
 30. Пасинок В.Г. Основи культури мовлення. Київ : Центр навчальної літератури, 2012. 184 с. URL: http://cul.com.ua/preview/osn_kult_movlenn.pdf.
 31. Приходько Ю. О., Юрченко В. І. Психологічний словник-довідник : навч. посіб., 4-те вид., випр. і доп. К.: Каравела, 2020. 418 с.
 32. Психологія спілкування: навч. посіб. / [Л. О. Савенкова, В. В. Сгадова, Л. Л. Борисенко та ін.]; за ред. Л. О. Савенкової: М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». Київ: КНЕУ, 2015. 309 с
 33. Резниченко В.І., Михно І.Л. Довідник-практикум офіційного, дипломатичного, ділового протоколу та етикету. Київ : УНВЦ «Рідна мова», 2013. 479 с.
 34. Трухін І. О. Соціальна психологія спілкування: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 336 с.
 35. Флемінг К. Говорити легко та невимушено. Як стати приємним співрозмовником. Київ : Клуб сімейного дозвілля. 2020. 240 с.

36. Шевчук С. В. Українське ділове мовлення: навчальний посібник. 8 - ме вид., випр. і допов. Київ: Алерта, 2015. 307 с.

8. Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Бібліотека Інституту соціальної та політичної психології НАПН України: <http://ispp.org.ua/biblioteka.htm>
2. Бібліотека психологічної літератури: <http://psylib.kiev.ua/>
3. Державна науково-педагогічна бібліотека України ім. В. О. Сухомлинського <http://dnrb.gov.ua/ua/>
4. Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського: <http://www.nbuv.gov.ua/>
5. Наукова бібліотека національного педагогічного університету ім.М.П.Драгоманова: <http://hklib.npu.edu.ua/>
6. Українські підручники он-лайн: <http://pidruchniki.ws/>
7. Національний репозитарій академічних текстів. URL: <https://nrat.ukrintei.ua/>
8. Науковий журнал «Психологічний часопис» Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України <http://www.apsijournal.com/index.php/psyjournal/about>
9. Портал професійних психологів України «У психолога»: <http://upsihologa.com.ua/>
10. Психологічна бібліотека Псі-фактор: <http://psyfactor.org>
11. Хмельницька обласна універсальна наукова бібліотека. URL: <http://www.ounb.km.ua/>
12. Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова. URL: <http://www.univer.km.ua/>