



ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА
ФАКУЛЬТЕТ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
Кафедра філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання

ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ
Силабус навчальної дисципліни

Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Галузь знань	В Культура, мистецтво та гуманітарні науки
Спеціальність	В11 Філологія
Спеціалізація	В11.041 Германські мови та літератури (переклад включно), перша – англійська
Освітня програма	Бакалавр філології. Германські мови та літератури (переклад включно), перша – англійська https://surl.li/ickhle
Статус дисципліни	Вибіркова
Форма навчання	Денна
Рік підготовки, семестр	1 курс, 2 семестр
Обсяг дисципліни	3,0 кредитів ЄКТС / 90 годин, у тому числі, самостійної роботи – 56 години, лекційних – 18 годин, семінарських – 16 годин
Форма семестрового контролю	Залік
Мова викладання	Українська
Інформація про викладачів	Мотозюк Людмила Миколаївна – кандидатка психологічних наук, доцентка, доцентка кафедри філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання luynik31@gmail.com l_motoziuk@univer.km.ua Профілі у наукових базах даних: Scopus https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=57209215160 ORCID https://orcid.org/0000-0002-6426-0261
Розміщення курсу	Google classroom «Психологія спілкування» https://classroom.google.com/c/NzcxNjMzMzI5MTIw
Консультації	Офлайн консультації: згідно із затвердженим розкладом;

	Онлайн консультації: за попередньою домовленістю електронною поштою та Google meet у робочі дні з 9.00 до 17.00; Консультації до заліку: напередодні заліку згідно із затвердженим розкладом.
--	--

Програма навчальної дисципліни

1. Опис навчальної дисципліни

Програмні компетентності, які здобуваються під час вивчення навчальної дисципліни	<p style="text-align: center;">Загальні компетентності</p> <p>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.</p> <p>ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.</p> <p>ЗК 4. Здатність бути критичним і самокритичним.</p> <p style="text-align: center;">Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК)</p> <p>ФК 2. Здатність використовувати в професійній діяльності знання про мову як особливу знакову систему, її природу, функції, рівні.</p> <p>ФК 12. Здатність до організації ділової комунікації.</p>
Програмні результати навчання	<p>ПР 4. Розуміти фундаментальні принципи буття людини, природи, суспільства.</p> <p>ПР 5. Співпрацювати з колегами, представниками інших культур та релігій, прибічниками різних політичних поглядів тощо.</p>
Місце дисципліни в логічній схемі	<p>Навчальна дисципліна «Психологія спілкування» інтегрує знання про гуманітарний характер майбутньої професії та забезпечує формування соціально-психологічної компетентності, яка є наскрізною для перелічених компонентів освітньої програми: ОК 7. Психологія ОК 8. Основи теорії мовної комунікації, ОК 21. Методика викладання іноземних мов</p>
Зміст навчальної дисципліни	<p>Тема 1. Психологія спілкування як наука та навчальна дисципліна.</p> <p>Тема 2. Спілкування як комунікація: стратегії, тактики та стилі. Комунікативний процес.</p> <p>Тема 3. Взаємодія і взаєморозуміння у психології спілкування.</p> <p>Тема 4. Вербальні засоби спілкування.</p> <p>Тема 5. Невербальні засоби спілкування.</p> <p>Тема 6. Бар'єри та ефекти сприйняття у спілкуванні.</p> <p>Тема 7. Організаційна і психологічна підготовка до ділового спілкування та проведення бесід і дебатів.</p> <p>Тема 8. Психологічні аспекти переговорного процесу.</p> <p>Тема 9. Стресостійка комунікація.</p>
Рекомендовані джерела для вивчення навчальної дисципліни	<p style="text-align: center;">Основні джерела</p> <ol style="list-style-type: none"> 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/ Воронкова В. Г., Беліченко, В.В., Мельник А. Г. Етика ділового спілкування: навч. посібник. Львів: Магнолія 2019. 312 с 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/psykhologia%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.

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/profesiyna_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., Немцов 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.

	<p>Софієнко. 2-ге вид. К. : Наш формат, 2017. 312 с.</p> <p>21. Мілютіна К.Л., Трофімов А.Ю. Психологія сучасного бізнесу: навч. пос. К.: Ліра-К, 2020. 168 с.</p> <p>22. Мирошніченко М.І Психологія ділового спілкування: конспект лекцій. Одеса, Одеський державний екологічний університет, 2020. 130 с.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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</p> <p>26. Музиченко-Козловський А. В. Основні елементи механізму мотивування працівників. Науковий вісник НЛТУ України. 2019. Вип. 21.6. С. 361–367.</p> <p>27. Оксютювич М.О., Мельничук Д.П. Конструктивні стратегії поведінки особистості у психогенних кризових ситуаціях. Вчені записки Університету «КРОК». 2023. Вип. 1(69). С. 253–260.</p> <p>28. Опалюк О. М., Сербалюк Ю. В. Культура спілкування. Психологічні основи професійного спілкування. Кам'янець-Подільський, 2004. 192 с.</p> <p>29. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навчальний посібник. - К.: Академвидав, 2005. - 448с.</p> <p>30. Пасинок В.Г. Основи культури мовлення. Київ : Центр навчальної літератури, 2012. 184 с. URL: http://cul.com.ua/preview/osn_kult_movlenn.pdf.</p> <p>31. Приходько Ю. О., Юрченко В. І. Психологічний словник-довідник : навч. посіб., 4-те вид., випр. і доп. К.: Каравела, 2020. 418 с.</p> <p>32. Психологія спілкування : навч. посіб. / [Л. О. Савенкова, В. В. Стадова, 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</p> <p>33. Резниченко В.І., Михно І.Л. Довідник-практикум офіційного, дипломатичного, ділового протоколу та етикету. Київ : УНВЦ «Рідна мова», 2013. 479 с.</p> <p>34. Трухін І. О. Соціальна психологія спілкування: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 336 с.</p> <p>35. Флемінг К. Говорити легко та невимушено. Як стати приємним співрозмовником. Київ : Клуб сімейного дозвілля. 2020. 240 с.</p> <p>36. Шевчук С. В. Українське ділове мовлення: навчальний посібник. 8-ме вид., випр. і допов. Київ: Алерта, 2015. 307 с.</p>
--	--

Навчальний контент

Методи	Під час лекційних занять застосовуються:
---------------	--

<p>навчання та форми поточного контролю</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) традиційний усний виклад змісту теми; 2) створення проблемних ситуацій; 3) слайдова презентація; 4) експрес-опитування, діалог, дискусія, вікторина Kahoot; 5) методи активного слухання та методи зворотного зв'язку. <p>На семінарських заняттях застосовуються:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) дискусійне обговорення проблемних питань; 2) вирішення ситуаційних завдань та кейсів із застосуванням сучасних інформаційних технологій; 3) методи активного слухання, диференціації та методи рефлексії. <p>Поточний контроль знань студентів з навчальної дисципліни може проводитися у формах:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) усне або електронне (у тому числі тестове) бліц-опитування студентів щодо засвоєння матеріалу; 2) усне або електронне (у тому числі тестове) опитування на семінарських заняттях; 3) виконання практичних завдань із застосуванням сучасних інформаційних технологій; 4) захист підготовленої презентації.
<p>Лекційні заняття</p>	<p style="text-align: center;">Лекційне заняття 1</p> <p style="text-align: center;">Тема 1. Психологія спілкування як наука та навчальна дисципліна</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Психологія спілкування як навчальна дисципліна 2. Становленні психології спілкування як науки 3. Спілкування та його функції. Структура спілкування. 4. Класифікація видів спілкування у психології. 5. Особистість у контексті спілкування. <p style="text-align: center;">Лекційне заняття 2</p> <p style="text-align: center;">Тема 2. Спілкування як комунікація: стратегії, тактики та стилі. Комунікативний процес.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Спілкування та комунікація. 2. Механізми міжособистісного сприймання під час спілкування 3. Стратегії спілкування, їх класифікація. 4. Тактики та стилі спілкування. 5. Комунікативний процес: структура та бар'єри. 6. Гендерні особливості спілкування. <p style="text-align: center;">Лекційне заняття 3</p> <p style="text-align: center;">Тема 3. Взаємодія і взаєморозуміння у психології спілкування.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наукові підходи до опису структури взаємодії 2. Спілкування як взаємодія (інтерактивна сторона). Типи взаємодії. 3. Стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях (за Томасом-Кілменном) 4. Психологія взаєморозуміння (Перцептивна сторона). 5. Механізми взаєморозуміння. 6. Ефекти сприйняття (спотворення). 7. Чинники, що сприяють взаєморозумінню. <p style="text-align: center;">Лекційне заняття 4</p> <p style="text-align: center;">Тема 4. Вербальні засоби спілкування.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття про основні ознаки вербального спілкування 2. Види та форми мови. Мова та мовлення: спільне та відмінне. 3. Слухання як важливий складник вербального спілкування.

4. Особливості сприймання і розуміння людини людиною під час вербального спілкування.

5. Мистецтво запитань та техніки мовного впливу

Лекційне заняття 5

Тема 5. Невербальні засоби спілкування.

1. Невербальна комунікація та її особливості.
2. Класифікація невербальних засобів спілкування.
3. Кінесичні особливості невербального спілкування.
4. Проксемічні особливості невербального спілкування.
5. Паралінгвістика та екстралінгвістика.
6. Такесика та ольфактика
7. Поняття міжособистої дистанції.
8. Проблема конгруентності та культурних відмінностей.

Лекційне заняття 6

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

1. Психологічні ефекти сприйняття. Ефект ореолу (Halo Effect). Ефект первинності та новизни. Ефект проєкції. Ефект стереотипізації.
2. Комунікативні бар'єри.
3. Інформаційно-семантичні бар'єри.
4. Психологічні та соціокультурні бар'єри.
5. Соціальна атрибуція: механізм пояснення поведінки.
6. Способи подолання бар'єрів.

Лекційне заняття 7

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

1. Організаційна підготовка до ділового спілкування: визначення мети та стратегії, збір інформації, технічні аспекти.
2. Психологічна підготовка та налаштування.
3. Технологія проведення ділової бесіди.
4. Дебати як специфічна форма ділової комунікації.

Лекційне заняття 8

Тема 8. Психологічні аспекти переговорного процесу.

1. Переговори як різновид ділового спілкування. Психологічна природа переговорів.
2. Психологічні типи та стилі переговорників.
3. Процес підготовки до переговорів.
4. Етапи переговорів: психологічний зріз.
5. Психологічні прийоми та пастки в переговорах
6. Основні ознаки ефективного переговорного процесу: легітимність, прагматизм, безконфліктна комунікація.

Лекційне заняття 9

Тема 9. Стресостійка комунікація.

1. Природа стресу в комунікації
2. Тригери стресової комунікації.
3. Вплив стресу на якість інформації.
4. Техніки емоційної саморегуляції.
5. Моделі конструктивної відповіді на стрес. Ненасильницьке спілкування (за М. Розенбергом).
6. Техніки роботи з агресією.
7. Захист від маніпуляцій та тиску.
8. Розпізнавання токсичної комунікації.

Семінарські заняття	<p style="text-align: center;">Семінарське заняття 1</p> <p style="text-align: center;">Тема 2. Спілкування як комунікація: стратегії, тактики та стилі. Комунікативний процес.</p> <p style="text-align: center;"><i>Питання для усного опитування та дискусії</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Опишіть основні елементи класичної моделі комунікації (відправник, канал, повідомлення, отримувач). 1.2. Яку роль відіграє зворотний зв'язок? 1.3. Що таке «кодування» та «декодування» інформації? Чому на цих етапах часто виникають помилки? 1.4. Чим стратегія спілкування відрізняється від його тактики? Наведіть приклад, коли одна стратегія реалізується через різні тактики. 1.5. Назвіть основні стилі спілкування (домінантний, демократичний, ліберальний). Які їхні ключові характеристики? 1.6. Що таке «маніпулятивний стиль» спілкування та які його основні ознаки? 1.7. «Чи завжди успішна комунікація — це та, де досягнуто прагматичної мети? Чи можна вважати комунікацію успішною, якщо мета досягнута маніпулятивним шляхом?» Де проходить межа між комунікативною тактикою та психологічною маніпуляцією? Суб'єкти наукової діяльності. 1.8. «Цифрова комунікація (месенджери, соцмережі) нібито спрощує зв'язок, але водночас створює нові бар'єри». Яких елементів комунікативного процесу нам найбільше бракує в онлайн-листуванні? Як це впливає на взаєморозуміння? 1.9. «Кажуть, що демократичний стиль спілкування є найбільш ефективним». Чи існують ситуації в професійній діяльності, де домінують авторитарний або навіть ліберальний стиль буде більш доречним і продуктивним, ніж демократичний? <p style="text-align: center;">Методи навчання та форми поточного контролю</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) дискусійне обговорення проблемних питань – 1 бал 2) аудиторна письмова робота у формі виконання тестових завдань у Google формі чи он-лайн вікторини Kahoot за темою заняття – 3 бали. 3) рефлексія за результатами виконання самостійної роботи з теми – 1 бал.
	<p style="text-align: center;">Семінарське заняття 2</p> <p style="text-align: center;">Тема 3. Взаємодія і взаєморозуміння у психології спілкування.</p> <p style="text-align: center;"><i>Питання для усного опитування та дискусії</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Що таке інтерактивна сторона спілкування? Чим вона відрізняється від простого обміну інформацією? 2. Які основні типи взаємодії виділяють у психології? Розкрийте сутність кооперації та конкуренції. 3. Опишіть модель его-станів Еріка Берна. Як позиції «Батько», «Дорослий» та «Дитина» впливають на характер взаємодії? 4. Що таке трансакція? Наведіть приклади паралельних та перехресних трансакцій. 5. Дайте визначення соціальної перцепції. Які об'єкти та суб'єкти входять до цього процесу? 6. Назвіть основні механізми взаєморозуміння. Що таке ідентифікація, емпатія та рефлексія? <p style="text-align: center;"><i>Питання для аналітичної дискусії (Проблемний рівень)</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ефект «першого враження»: Чи справді воно є вирішальним? Як філологу/педагогу уникнути помилок, спричинених «ефектом

- ореолу» при знайомстві з новим текстом або автором?
2. Конкуренція як стимул: Чи може конкуренція бути конструктивною у навчальному чи творчому колективі? Де проходить межа між здоровим змаганням та деструктивним конфліктом?
 3. Стереотипи у спілкуванні: Чи можливо повністю позбутися стереотипів? Чи є вони «економією мислення», чи лише перешкодою для справжнього взаєморозуміння?
 4. Трансакційний аналіз у професії: В якій позиції (за Берном) має перебувати вчитель-філолог під час дискусії зі студентами про художній твір, щоб досягти максимального взаєморозуміння?
 5. Межі емпатії: Чи може надмірна емпатія заважати об'єктивному розумінню партнера? У яких ситуаціях варто «вимкнути» емоції та перейти до раціональної рефлексії?

Кейси для обговорення:

Кейс 1. Співрозмовник постійно повчає вас і вживає фрази «Ви повинні...», «Я краще знаю...». Питання: З якої позиції він виступає? Яку відповідну трансакцію варто обрати, щоб повернути розмову в конструктивне русло?

Кейс 2. Ви сприймаєте людину як «сувору та холодну» лише тому, що вона носить окуляри та класичний костюм. Питання: Який ефект сприйняття тут спрацював? Як це заважає взаєморозумінню?

Кейс 3. Двоє людей працюють над спільним проектом. Один прагне зробити все ідеально, інший — якнайшвидше. Виникає конфлікт. Питання: Який тип взаємодії тут домінує? Яку стратегію за Томасом-Кілменном (компроміс, співпраця тощо) ви б порадили обрати?

Методи навчання та форми поточного контролю

- 1) дискусійне обговорення проблемних питань – 1 бал
- 2) вирішення кейсів із застосуванням сучасних інформаційних технологій – 1 бал;
- 3) аудиторна письмова робота у формі виконання тестових завдань у Google формі чи он-лайн вікторини Kahoot за темою заняття – 2 бали.
- 4) рефлексія за результатами виконання самостійної роботи з теми – 1 бал.

Семінарське заняття 3

Тема 4. Вербальні засоби спілкування.

Питання для усного опитування та дискусії

1. Розмежуйте поняття «мова» та «мовлення». Чому слово є основним, але не єдиним інструментом вербальної комунікації?
2. Які функції виконує мовлення у процесі спілкування? (Комунікативна, пізнавальна, регулятивна, емоційна).
3. Охарактеризуйте види мовлення. Чим психологічно відрізняється підготовка до усного діалогу від написання офіційного листа?
4. Що таке «внутрішнє мовлення»? Як воно впливає на процес кодування повідомлення перед його виголошенням?
5. Назвіть рівні та типи слухання. У чому полягає сутність рефлексивного слухання та які його основні прийоми (з'ясування, перефразування, резюмування)?
6. Які існують види запитань у діловій бесіді? У яких ситуаціях варто використовувати відкриті запитання, а в яких — закриті?
7. Слово як інструмент маніпуляції: «Мова дана людині, щоб приховувати свої думки» (Талейран). Чи згодні ви з цим

твердженням? Де проходить межа між дипломатичністю та брехнею?
8. Як використання канцеляризмів, сленгу та «слів-паразитів» впливає на психологічне сприйняття особистості мовця? Чи може «брудна» мова бути ознакою високого інтелекту в певних контекстах?

9. Чи існують специфічні «чоловічі» та «жіночі» стратегії використання слів, чи це соціальний стереотип?

Ситуативні завдання (для обговорення в групах)

Кейс 1. «Зіпсований телефон»: Викладач дає складну інструкцію. Студент перефразує її іншому. Питання для дискусії: Які саме мовні одиниці втрачаються при переказі? Як використання уточнюючих запитань могло б запобігти втраті інформації?

Кейс 2. «Пасивне слухання»: Ваш співрозмовник розповідає про важливу проблему, а ви лише киваєте, не вставляючи жодного слова. Питання для дискусії: Чи можна вважати таке спілкування вербальним? Які сигнали (слова-підтримки) необхідні мовцеві, щоб відчувати зворотний зв'язок?

Кейс 3. «Професійний жаргон»: Лікар пояснює пацієнту діагноз, використовуючи лише латинські терміни та складні аббревіатури. Питання для дискусії: Який тип комунікативного бар'єру тут виникає? Як змінити вербальну тактику, щоб досягти взаєморозуміння?

Методи навчання та форми поточного контролю

- 1) дискусійне обговорення проблемних питань – 1 бал
- 2) вирішення ситуаційних завдань (кейсів) – 1 бал;
- 3) аудиторна письмова робота у формі виконання тестових завдань у Google формі чи он-лайн вікторини Kahoot за темою заняття – 2 бали.
- 4) рефлексія за результатами виконання самостійної роботи з теми – 1 бал.

Семінарське заняття 4

Тема 5. Невербальні засоби спілкування.

Питання для усного опитування та дискусії

1. У чому полягає суть правила Альберта Меграбяна? Яке реальне співвідношення слів, голосу та жестів у передачі емоційного повідомлення?
2. Назвіть основні групи жестів за їх функціями. Чим жести-ілюстратори відрізняються від жестів-адапторів?
3. Охарактеризуйте зони проксеміки за Едвардом Холлом. Які фактори впливають на зміну розмірів цих зон (культурні, особистісні, ситуативні)?
4. Що таке конгруентність у спілкуванні? Наведіть приклади неконгруентної поведінки.
5. Яку роль відіграє паралінгвістика у спілкуванні? Як тембр, темп та інтонація голосу можуть змінити зміст вербального повідомлення?
6. Назвіть 7 базових емоцій за Полом Екманом. Які мікроекспресії (мімічні ознаки) характерні для гніву та подиву?
7. Чи можна навчитися повністю контролювати свою невербальну поведінку? Чи існують канали, які «неможливо приборкати» (наприклад, розширення зіниць, почервоніння шкіри, мікроміміка)?
8. Невербальна комунікація в епоху відеозв'язку (Zoom, Teams): Які канали невербаліки ми втрачаємо під час відеодзвінків? Як це впливає на рівень довіри між співрозмовниками?
9. Чи існують «універсальні» жести, чи кожен жест є культурно

- зумовленим? Як уникнути «невербального шоку» в іншій країні?
10. Які невербальні сигнали демонструють високий статус і домінування, а які — підпорядкування? Чи може людина змінити свій внутрішній стан, свідомо прийнявши «позу сили»?
11. Чому фахівці радять аналізувати не окремі жести (наприклад, торкання носа), а «кластери» (сукупність сигналів)? Які невербальні ознаки найчастіше видають нещирість?

Ситуативні завдання для обговорення (Кейси)

Кейс 1. «Перше побачення / Співбесіда»: Людина говорить дуже впевнено, але при цьому її руки міцно зчеплені в замок, а носки взуття повернуті до виходу. Питання: Якому каналу інформації ви повірите — вербальному чи невербальному? Чому?

Кейс 2. «Порушення кордонів»: Під час ділової розмови партнер постійно підходить до вас ближче, ніж на 45 см (інтимна зона). Питання: Як ви будете реагувати на рівні невербаліки, щоб відновити комфортну дистанцію, не образивши партнера словами?

Кейс 3. «Слухач»: Ваш співрозмовник активно киває головою, але його погляд блукає по кімнаті, а тулуб розвернутий в інший бік. Питання: Чи справді він вас слухає? Які сигнали свідчать про втрату інтересу?

Методи навчання та форми поточного контролю

- 1) дискусійне обговорення проблемних питань – 1 бал
- 2) вирішення ситуаційних завдань (кейсів) – 3 бал;
- 3) рефлексія за результатами виконання самостійної роботи з теми – 1 бал.

Семінарське заняття 5

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

Питання для усного опитування та дискусії

1. Стереотипізація: захисний механізм чи перешкода? Стереотипи дозволяють мозку швидше обробляти інформацію («економія мислення»). Чи можливо (і чи потрібно) повністю від них відмовитися у професійному спілкуванні філолога чи педагога?
2. Бар'єр неупередженості: Якщо вам неприємна людина як особистість, чи здатні ви об'єктивно сприйняти від неї корисну інформацію? Як «вимкнути» цей бар'єр у діловому спілкуванні?
3. Вплив соціальних мереж на ефекти сприйняття: Як сформований «цифровий профіль» людини створює ефект попередньої установки ще до реальної зустрічі?
4. Когнітивний дисонанс як бар'єр: Чому ми часто ігноруємо або викривляємо інформацію, яка суперечить нашим переконанням? Як це заважає конструктивній дискусії?
5. Чи може рефлексія подолати всі бар'єри? Чи достатньо людині просто усвідомлювати свої упередження, щоб стати об'єктивною, чи існують «сліпі плями», які ми ніколи не помітимо самостійно?

Ситуативні завдання для обговорення (Кейси)

Кейс 1. «Привабливий кандидат»: На співбесіду прийшла дуже охайна, усміхнена людина з гарними манерами. Керівник одразу вирішив, що вона — висококласний спеціаліст, хоча її професійні навички ще не перевіряли. Питання: Який ефект сприйняття тут спрацював? Як це може зашкодити компанії в майбутньому?

Кейс 2. «Професійний сленг»: Викладач пояснює складну філологічну тему, використовуючи вузькоспеціалізовану латину, не пояснюючи

термінів. Студенти перестають ставити питання і просто мовчать. Питання: Який тип бар'єру виник? Чому мовчання студентів у цьому випадку не є ознакою згоди чи розуміння?

Кейс 3. «Помилка атрибуції»: Студент запізнився на іспит. Викладач вважає його недисциплінованим. Насправді студент затримався через аварію на дорозі. Питання: Як викладачеві змінити підхід до оцінки ситуації, щоб уникнути фундаментальної помилки атрибуції?

Методи навчання та форми поточного контролю

- 1) дискусійне обговорення проблемних питань – 1 бал
- 2) вирішення кейсів – 2 бал;
- 3) аудиторна письмова робота у формі виконання тестових завдань у Google формі чи он-лайн вікторини Kahoot за темою заняття – 2 бали.

Семінарське заняття 6

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

Питання для усного опитування та дискусії

1. Що входить до поняття «інформаційна підготовка» до ділової бесіди? Яку саме інформацію про партнера слід збирати заздалегідь?
2. Яка роль порядку денного (agenda) у проведенні зустрічі? Чому важливо узгодити його з усіма учасниками до початку спілкування?
3. Охарактеризуйте організаційний аспект підготовки. Як вибір місця (власний офіс, нейтральна територія, онлайн-простір) впливає на психологічну атмосферу розмови?
4. У чому полягає психологічна самопідготовка до дебатів? Назвіть 2–3 методи емоційної саморегуляції перед виступом.
5. Яка структура типової ділової бесіди? Опишіть завдання кожного етапу: від встановлення контакту до фіксації домовленостей.
6. Які існують правила ведення дебатів? Чим дебати відрізняються від стихійної суперечки чи вільної дискусії?
7. Чи допустимо в дебатах використовувати емоційний тиск або риторичні пастки, якщо це допомагає перемогти? Де проходить межа між «майстерністю аргументації» та «нечесною грою»?

Практичне завдання: «Комунікативна дуель: Переговори у видавництві»

Обставини. Видавництво «Слово» планує видати серію сучасних перекладів класики.

Сторона А (Видавець): Хочє залучити відомого перекладача, але має обмежений бюджет і стислі терміни (6 місяців на 3 книги).

Сторона Б (Перекладач): Визнаний майстер, який цінує якість вище за швидкість, вимагає високий гонорар і повну свободу в інтерпретації тексту.

Етап 1: Організаційна та психологічна підготовка (Письмова частина)

Студенти діляться на дві групи (Видавці та Перекладачі). Кожна група має підготувати «План виходу на контакт»:

Формування профілю опонента: Складіть «психологічний портрет» іншої сторони. Які їхні сильні сторони, страхи та ймовірні «червоні лінії»?

Створення «Порядку денного» (Agenda): Пропишіть послідовність питань для обговорення так, щоб почати з найлегших тем (для створення атмосфери довіри).

Вибір «Комунікативного простору»: Опишіть ідеальне місце для цієї бесіди. Яке освітлення, розташування меблів та додаткові умови (наприклад, кава/чай) допоможуть вам досягти мети?

Психологічна саморегуляція: Оберіть 2 техніки (наприклад, «заземлення» або «когнітивна репетиція»), які ви використаєте за 10 хвилин до початку зустрічі, щоб подолати хвилювання.

Етап 2: Проведення бесіди (Рольова гра)

Представники обох сторін сідають за стіл переговорів.

Завдання: Провести бесіду протягом 10 хвилин.

Вимога: Використовувати мінімум три тактики ведення бесіди (наприклад: метод «Так, але...», техніка Сократа або метод випередження заперечень).

Етап 3: Дебати (Етап загострення) Якщо на етапі бесіди сторони не дійшли згоди щодо ключового питання (наприклад, гонорару), викладач оголошує перехід до формату дебатів.

Теза для дебатів: «Якість художнього перекладу є важливішою за комерційні терміни видання».

Завдання: Протягом 2 хвилин кожна сторона має навести 3 логічні аргументи, побудовані за схемою: Теза — Доказ — Приклад — Висновок.

Етап 4: Рефлексія та самоаналіз (Методичний розбір) Після гри учасники мають відповісти на запитання: Чи спрацював ваш «психологічний портрет» опонента? Що ви не врахували? На якому етапі бесіди ви відчули найбільший стрес? Як це проявилось у ваших невербальних знаках? Яка організаційна дрібниця (або її відсутність) найбільше заважала спілкуванню?

Методи навчання та форми поточного контролю

- 1) дискусійне обговорення проблемних питань – 1 бал
- 2) активна участь у практичному завданні– 3 бали.
- 3) рефлексія за результатами виконання самостійної роботи з теми – 1 бал.

Семінарське заняття 7

Тема 8. Психологічні аспекти переговорного процесу.

Питання для усного опитування та дискусії

1. У чому полягає психологічна дилема переговорника? (Баланс між довірою/відкритістю та ризиком бути використаним).
2. Охарактеризуйте основні стилі ведення переговорів. Чим психологічно відрізняється стиль «м'якої поступки» від «жорсткого тиску»?
3. Що таке психологічна установка «Виграш-Виграш» (Win-Win)? Які внутрішні бар'єри заважають учасникам перейти до співпраці?
4. Поясніть поняття BATNA з психологічної точки зору. Як наявність «кращої альтернативи» впливає на впевненість та емоційний стан переговорника?
5. Які психологічні функції виконує етап «зондування» (первинного обміну інформацією)?
6. Що таке «психологічний якір» у переговорах? Як перша озвучена цифра чи пропозиція впливає на подальше сприйняття реальності обома сторонами?

Практичне завдання: «Комунікативний марафон: Битва за авторське право»

1. Легенда (Кейс) Відомий молодий автор написав бестселер. Тепер він

веде переговори з великим медіа-холдингом щодо екранізації книги та продажу прав на переклад іншими мовами. Ситуація напружена: автор боїться втратити «душу» твору, а холдинг хоче максимізувати прибуток і змінити фінал на більш комерційний.

2. Розподіл ролей (Командна робота) Розділіть групу на команди по 4–5 осіб. Кожна команда отримує одну з ролей:

Команда «Творці» (Автор та юристи): Мета — зберегти художню цілісність та отримати високий відсоток від продажів. Психологічна установка: «Ми захищаємо мистецтво від комерції».

Команда «Інвестори» (Продюсери та менеджери): Мета — отримати повний контроль над сценарієм та ексклюзивні права на 10 років. Психологічна установка: «Ми даємо автору шанс стати мільйонером, він має бути вдячним».

Команда «Спостерігачі-психологи»: Не беруть участі в торгах. Їхнє завдання — аналізувати перебіг переговорів.

Етап I. Психологічне планування (10 хв.)

Команди готують «Сценарій впливу»: Аналіз інтересів: Чим ви готові пожертвувати, а що є недоторканим? Вибір психологічного стилю: Яку маску ви оберете (дружній партнер, жорсткий експерт, байдужий професіонал)? Підготовка «Якорів»: Яку першу цифру або умову ви озвучите, щоб задати межі переговорів? Формулювання BATNA: Що ви зробите, якщо переговори зірвуться сьогодні?

Етап II. Раунд активних переговорів (10 хв.)

Команди зустрічаються попарно (один «Творець» проти одного «Інвестора»).

Завдання: Пройти шлях від взаємних претензій до підписання меморандуму.

Обмеження: Викладач кожні 3-5 хвилин вкидає «стрес-фактор» (наприклад: «У ЗМІ з'явився негативний відгук на книгу» або «Інвестор заявляє, що у нього залишилося лише 5 хвилин до літака»).

Етап III. Аналіз «Спостерігачів» (5 хв.) Психологи звітують за чек-листом: Хто домінував у розмові? Які маніпулятивні прийоми були помічені (тиск часом, гра на почуттях, «хороший/поганий коп»)? Чи відбулася зміна его-станів (наприклад, перехід з позиції «Дитина» у «Дорослий»)?

Етап IV. Філологічна рефлексія (5 хв.) Спільне обговорення мовних засобів: Які слова-маркери викликали найбільший супротив? Які фрази допомогли «розтопити лід»? Як зміна інтонації впливала на готовність партнера йти на поступки?

Методи навчання та форми поточного контролю

- 1) дискусійне обговорення проблемних питань – 1 бал
- 2) робота в командах: обговорення та презентація методів наукових досліджень – 3 бали
- 3) рефлексія за результатами виконання самостійної роботи з теми 6 – 1 бал.

Семінарське заняття 8

Тема 9. Стресостійка комунікація.

Питання для усного опитування та дискусії

1. Що таке стресостійка комунікація? Чим вона відрізняється від простого придушення емоцій?
2. Які існують типи комунікативних стресорів? Наведіть приклади вербальних (слова) та невербальних (погляди,

ігнорування) чинників стресу.

3. Опишіть модель «Ненасильницького спілкування» (ННС) Маршалла Розенберга. Які чотири кроки (спостереження, почуття, потреба, прохання) допомагають зберегти стійкість?
4. Як стрес впливає на якість мовлення? (Зміна темпу, лексична бідність, поява «слів-паразитів», порушення логіки викладу).
5. Що таке «психологічна амортизація»? Як цей прийом допомагає нейтралізувати вербальну атаку?
6. Яку роль відіграє емпатія у стресовій ситуації? Чи може розуміння стану опонента знизити ваш власний рівень стресу?
7. «Вербальна агресія — це крик про допомогу»: Чи згодні ви з цим твердженням? Чи допомагає такий погляд на опонента зберегти спокій під час конфлікту?
8. Де проходить межа між професійним дистанціюванням (наприклад, у роботі вчителя чи журналіста) та втратою людяності та емпатії?
9. Чому конфлікти в месенджерах та соцмережах часто є гострішими та важчими для подолання, ніж очне спілкування? Як «висока швидкість» відповіді впливає на рівень стресу?
10. Чи є вибачення ознакою слабкості у стресовій ситуації, чи це найвищий прояв стресостійкої комунікації?
11. Чи може володіння багатим словниковим запасом та знання етикету бути захисним механізмом від психологічного тиску?

Практичне завдання: «Комунікативний детокс: Трансформація конфлікту»

Сценарій (Кейс) Уявіть ситуацію: Видавництво готує терміновий випуск книги. Команда А (Автори) затримала рукопис на тиждень. Команда Б (Редактори та коректори) тепер змушена працювати вночі та на вихідних. На загальній онлайн-наradі виникає гостра суперечка, де емоції заважають справі.

Розділіть групу на команди по 4 особи:

Група «Агресори» (2 особи): Їхня мета — висловити претензії, використовуючи «Ти-повідомлення», узагальнення («завжди», «ніколи») та емоційний тиск.

Група «Стресостійкі респонденти» (2 особи): Їхня мета — прийняти удар, не перейти на крик і перевести розмову в конструктивне русло, використовуючи техніки ННС (ненасильницького спілкування) та амортизації.

Етап I. Психологічне та лінгвістичне проектування (5 хв.)

Команди готуються окремо:

«Агресори» готують список із 5 «токсичних» фраз, які б'ють по професійній самооцінці (напр.: «Якби ви були професіоналами, ми б не сиділи тут вночі!»).

«Стресостійкі» готують «Вербальну аптечку»: фрази-стабілізатори та заготовки «Я-повідомлень».

Етап II. Мовленнєва дуель (10 хв.) Команди вступають у діалог.

Правило: Коли «Агресор» випускає «токсичну» фразу, «Респондент» має зробити паузу (3 секунди), застосувати техніку дихання і відповісти, використовуючи алгоритм: Визнання емоції партнера → Озвучення факту → Пропозиція рішення.

Етап III. Аналіз «Мовленнєвих пасток» (10 хв.) Спільне обговорення результатів у колі: Які слова викликали фізичне відчуття стресу

	<p>(прискорене серцебиття, стискання щелеп)? Яка фраза респондента найкраще «загасила» агресію? Чи вдалося зберегти літературну норму мови, чи стався перехід на просторіччя/жаргон?</p> <p>Методи навчання та форми поточного контролю</p> <p>1) дискусійне обговорення проблемних питань – 1 бал;</p> <p>2) робота в командах: обговорення та презентація методів наукових досліджень – 3 бали.</p> <p>3) рефлексія за результатами виконання самостійної роботи з теми 7 – 1 бал.</p>
<p>Самостійна робота студентів</p>	<p>Тема 1. Психологія спілкування як наука та навчальна дисципліна</p> <p>Завдання 1. Складання понятійної карти (Mind Map). Створіть візуальну карту «Психологія спілкування в системі гуманітарних наук». На карті мають бути відображені зв'язки психології спілкування з: Лінгвістикою (мовознавством); Соціолінгвістикою; Психолінгвістикою; Етикою та культурою мовлення. Формат: Довільний (від руки на А4 або за допомогою онлайн-сервісів типу Canva/MindMeister).</p> <p>Завдання 2. Міні-дослідження: «Психологічний портрет філолога як комунікатора» Напишіть коротке есе-роздум (250–300 слів) на тему: «Чому знання психології спілкування є критично важливим для фахівця з мови та літератури?» Зверніть увагу на роль «мовленнєвої особистості» та вміння адаптувати стиль мовлення до психотипу співрозмовника. – 2 бали.</p> <p>Методичні рекомендації до виконання завдання</p> <p>До завдання 1 (Понятійна карта): Не просто малюйте лінії, а коротко підписуйте їх. Наприклад, зв'язок із психолінгвістикою можна підписати: «Механізми породження та сприйняття мовлення». Відобразіть структуру самої психології спілкування (її три сторони: комунікативну, інтерактивну та перцептивну).</p> <p>До завдання 3 (Есе): Наведіть приклади з філологічної практики (викладання мови, перекладацька діяльність, робота редактора або журналіста). Опишіть, як знання психології допомагає філологу уникати «комунікативних невдач» (збоїв у спілкуванні, зумовлених не лише мовними, а й психологічними помилками).</p> <p>Зверніться до термінів: Знайдіть визначення «мовленнєвої особистості» (за Г. Богіним або Ф. Бацевичем) — це допоможе поєднати філологію та психологію.</p> <p>Тема 2. Спілкування як комунікація: стратегії, тактики та стилі.</p> <p>Комунікативний процес.</p> <p>Завдання 1. Кейс-питання (аналітичні)</p> <p>1. Ситуація: Керівник дає завдання підлеглому, використовуючи професійний сленг, який той чує вперше. Підлеглий киває, але робить роботу неправильно. Запитання: На якому етапі комунікативного процесу стався збій? Хто несе відповідальність за цей збій — відправник чи отримувач?</p> <p>2. Ситуація: Ви обрали стратегію співробітництва, але ваш опонент використовує тактику агресивного тиску. Запитання: Чи варто змінювати свою стратегію на «суперництво», чи існують тактики, що дозволяють повернути опонента до конструктивної розмови?– 2 бали.</p> <p>Завдання 2. Комунікативний аналіз художнього тексту (письмово). Оберіть фрагмент діалогу з твору української або</p>

зарубіжної класики (обсягом 1–2 сторінки). Проаналізуйте його за наступною схемою:

- Учасники комунікації: короткий опис статусів та ролей.
- Комунікативний намір (інтенція): чого прагне кожен із героїв?
- Аналіз стратегій: які макростратегії обрали герої (співробітництво, дискредитація, ухилення, переконання тощо)?
- Тактичний інструментарій: виділіть конкретні мовленнєві тактики (комплімент, погроза, іронія, перефразування, апеляція до авторитету тощо).
- Бар'єри: чи виникли між героями комунікативні бар'єри (семантичні, логічні, емоційні)? Якщо так, то як вони були подолані?

Завдання 3. Творча рефлексія: «Бар'єри в цифровому дискурсі»
Підготуй презентацію: «Специфіка зворотного зв'язку в месенджерах: як відсутність невербаліки трансформує комунікативний процес». Розгляньте роль емодзі та стікерів як заміників невербальних засобів.

Методичні рекомендації до виконання завдання

До завдання 2 (Аналіз тексту): Вибір тексту: Обирайте динамічні діалоги, де присутній конфлікт інтересів (наприклад, п'єси І. Карпенка-Карого, М. Куліша або романи В. Підмогильного). Це дозволить яскравіше побачити зміну тактик. Звертайте увагу на мовні засоби (метафори, епітети, риторичні запитання), якими реалізується тактика. Пам'ятайте, що тактика — це інструмент реалізації стратегії.

До завдання 3 (Есе): Використовуйте термінологію теми: адресант, адресат, канал зв'язку, шум, декодування, дефіцит невербаліки. Проаналізуйте явище «комунікативного шуму» в мережі (поганий інтернет, двозначність текстових повідомлень). Аргументуйте свою думку: чи справді смайли допомагають уникнути бар'єрів, чи навпаки — створюють нові труднощі в інтерпретації?

Тема 3. Взаємодія і взаєморозуміння у психології спілкування.

Завдання 1. Завдання 1. Трансакційний аналіз літературного діалогу (Практикум) Оберіть драматичний твір (п'єсу) або фрагмент прози з чітко вираженим конфліктом. Виділіть 3–4 діалоги та проаналізуйте їх за моделлю Еріка Берна. Визначте, з яких его-станів (Батько, Дорослий, Дитина) звертаються герої. Побудуйте схеми трансакцій для цих уривків (паралельні, перехресні чи приховані). Зробіть висновок: чому саме на цьому етапі виникло непорозуміння або конфлікт?

Завдання 2. Дослідження ефектів сприйняття в медіа-дискурсі

Знайдіть два інтерв'ю або публічні виступи відомих особистостей (наприклад, письменників, політиків чи митців). Опишіть ваше «перше враження» про особу. Проаналізуйте, чи спрацювали щодо цієї особи ефекти сприйняття: Ефект ореолу (чи приписуєте ви їй позитивні риси лише через її статус?); Ефект стереотипізації (чи сприймаєте ви її крізь призму професії чи походження?); Ефект новизни (якщо ви вже знали про цю людину раніше).— 2 бали.

Методичні рекомендації до виконання завдання

До завдання 1 (Трансакційний аналіз): Порада: Звертайте увагу не лише на слова, а й на пунктуацію та ремарки автора (наприклад, «гнівно», «благально», «іронічно»). Це прямі вказівки на его-стани:

«гнівно» — часто Критичний Батько, «благально» — Адаптивна Дитина. Мета: Навчитися бачити структуру взаємодії («інтеракцію»), яка стоїть за мовною оболонкою.

До завдання 2 (Ефекти сприйняття):

Порада: Будьте максимально суб'єктивними, а потім спробуйте раціоналізувати цю суб'єктивність. Психологія спілкування вчить усвідомлювати власні упередження. Мета: Навчитися розрізняти реальні факти про людину та власні психологічні проєкції («перцепцію»).

Тема 4. Вербальні засоби спілкування.

Завдання 1. Лінгво-психологічний аналіз тактик слухання (Практикум) Прослухайте (або подивіться) фрагмент будь-якого ток-шоу, інтерв'ю чи подкасту (тривалістю 10–15 хв). Зафіксуйте та випишіть 5–7 прикладів використання рефлексивного слухання. Класифікуйте їх за типами: з'ясування, перефразування, віддзеркалення почуттів, резюмування. Проаналізуйте, як кожна з цих реплік вплинула на подальшу поведінку співрозмовника.

Завдання 2. Проектування системи запитань (Творче завдання)

Уявіть, що ви готуєтеся до інтерв'ю з відомим письменником або науковцем. Сформулюйте перелік із 10 запитань, розподіливши їх за типами: 3 відкритих запитання (для отримання розлогої інформації); 2 закритих (для уточнення фактів); 2 альтернативних (для стимулювання вибору); 3 дзеркальних або навідних (для поглиблення розмови). Обґрунтуйте, чому ви обрали саме такий тип запитання для конкретного етапу розмови.– 2 бали.

Методичні рекомендації до виконання завдання

До завдання 1 (Аналіз слухання): Порада: Звертайте увагу на фрази-маркери. Наприклад, для перефразування це: «Отже, ви вважаєте, що...», «Як я вас зрозумів...». Для віддзеркалення почуттів: «Мені здається, ви засмучені цим...». Оцініть лексичне наповнення реплік — чи не спотворює слухач зміст повідомлення мовця, замінюючи його слова своїми синонімами?

До завдання 2 (Система запитань):Порада: Уникайте «допиту». Запитання мають логічно впливати одне з одного. Пам'ятайте про лійку запитань: починаємо з широких (відкритих), звужуємо до конкретики (закриті/альтернативні) і підсумовуємо (дзеркальні). Мета: Навчитися керувати динамікою спілкування за допомогою лише вербальних конструкцій.

Тема 5. Невербальні засоби спілкування.

Завдання 1. Завдання 1. Невербальний аналіз кінотексту (Відеопрактикум). Оберіть фрагмент художнього фільму (3–5 хвилин) з напруженим діалогом. Прогляньте фрагмент спочатку без звуку. Опишіть емоційний стан героїв та характер їхніх взаємин, спираючись лише на міміку, пози та жести. Прогляньте фрагмент зі звуком. Порівняйте свої висновки. Заповніть аналітичну таблицю:

Кінесика: Які жести-ілюстратори або жести-регулятори використовують герої?

Проксеміка: Як змінюється дистанція між ними під час розмови?

Такесика: Чи присутні дотики та який їхній підтекст?

Конгруентність: Чи відповідають невербальні сигнали змісту слів?– 2 бали.

Завдання 2. Завдання 2. Порівняльна характеристика

національних жестів (Дослідження). Підготуйте мультимедійну презентацію або реферат на тему: «Культурні омоніми: однакові жести — різні значення». Оберіть 5–6 жестів (наприклад, «ОК», піднятий великий палець, кивок головою тощо). Порівняйте їхнє значення в українській культурі та культурах інших країн (наприклад, Японії, Греції, Болгарії, США). Зробіть філологічний висновок: як знання національної невербаліки впливає на якість перекладу та міжкультурну комунікацію? – 2 бали.

Методичні рекомендації до виконання завдання

Методичні рекомендації до виконання завдання 1:

До завдання 1 (Аналіз відео): Обирайте класичні екранізації або фільми з високою акторською майстерністю (наприклад, за творами Т. Вільямса, монологи з фільмів нуар). Зверніть увагу на паузи. У філології пауза — це теж знак. Проаналізуйте, чи є пауза «хезитаційною» (обдумування слів) чи «емоційною» (напруження).

До завдання 2 (Культурні жести): Використовуйте термін «невербальний етикет». Пам'ятайте, що філолог має розуміти контекст: те, що в одній мові виражається словами (наприклад, повага через займенник «Ви»), в іншій може виражатися лише через поклони або дистанцію (проксеміку). Зверніться до праць Аллана Піза, але додайте науковий підхід із соціолінгвістики.

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

Завдання 1. Оберіть художній твір (класичну драму або детектив), де сюжет будується на непорозумінні або хибному враженні персонажів один про одного (наприклад, Джейн Остін «Гордість та упередження»). Випишіть 2–3 ситуації, у яких один герой сприймає іншого викривлено. Ідентифікуйте ефект сприйняття (ефект ореолу, ефект первинності, проєкція чи стереотипізація). Опишіть, як цей психологічний ефект вплинув на подальший діалог (мовленнєву поведінку) героїв.

Завдання 2. Дослідження комунікативних бар'єрів у фаховому середовищі. Проаналізуйте типові ситуації спілкування «філолог — нефілолог» або «викладач — студент». Наведіть приклади семантичних бар'єрів (використання термінології, яку інша сторона розуміє інакше). Опишіть приклад логічного бар'єру (коли логіка викладу філолога не збігається з логікою слухача). Запропонуйте 3 способи «мовного спрощення» або перефразування для подолання цих бар'єрів. – 2 бали.

Методичні рекомендації до виконання завдання

Для студентів-філологів вивчення бар'єрів та ефектів сприйняття є надзвичайно важливим, оскільки вони працюють із текстами та комунікацією, де суб'єктивність інтерпретації відіграє ключову роль. Це завдання допоможе навчитися розрізняти об'єктивне значення слів від психологічних наслоєнь, які створює наш мозок.

До завдання 1 (Літературний аналіз): Зверніть увагу на назву твору «Гордість та упередження» — це класична ілюстрація ефекту первинності та стереотипізації. Шукайте в тексті слова-маркери, які вказують на оцінку («він здався мені...», «усі кажуть, що вона...»). Мета: Навчитися бачити психологічні передумови комунікативних невдач у текстах.

До завдання 2 (Бар'єри): Філологи часто страждають від «професійної деформації», вважаючи складні терміни загальновідомими. Для прикладу візьміть терміни «дискурс»,

«метафора», «парадигма» та простежте, як їх розуміє людина без філологічної освіти. Опишіть не лише саму помилку, а й емоційну реакцію (роздратування, відчуженість), яку викликає бар'єр.

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

Для студентів-філологів ця тема є надзвичайно практичною, оскільки вона переводить знання про мову в площину стратегічного управління комунікацією. Завдання спрямовані на те, щоб навчити майбутніх фахівців не лише правильно говорити, а й конструювати комунікативні ситуації.

Завдання 1. Проектування «Досьє комунікативної ситуації» (Практикум) Уявіть, що ви — керівник філологічного проєкту (видавництва, мовної школи чи редакції), якому потрібно провести переговори про фінансування з іноземним інвестором. Підготуйте письмовий план підготовки:

Інформаційний профіль партнера: Яку інформацію про мовні вподобання, культурний фон та ділову репутацію партнера ви збиратимете?

Порядок денний (Agenda): Складіть перелік питань для обговорення (5–6 пунктів), дотримуючись логіки переходу від загального до конкретного.

Організаційний чек-лист: Оберіть місце, час та формат зустрічі (онлайн/офлайн), обґрунтувавши свій вибір з точки зору психологічного комфорту.. – 2 бали.

Завдання 2. Психологічний сценарій ділової бесіди. Створіть «сценарну карту» бесіди на тему «Обговорення правок до перекладу художнього твору між редактором та автором». Сформулюйте мету бесіди для обох сторін. Визначте 3 потенційні зони конфлікту (психологічні бар'єри). Запишіть 5 готових мовленнєвих формул (фраз-кліше) для «пом'якшення» критики та переходу до конструктиву (використовуючи техніку «Я-повідомлення»).. – 1 бал.

Завдання 3. Побудова аргументації для дебатів (Аналітичне завдання). Оберіть одну з дискусійних тем у галузі сучасної філології (наприклад: «Фемінітиви: норма чи надмірність?» або «Штучний інтелект проти професійного перекладача»). Сформулюйте кейс аргументів (3 тези «за» і 3 тези «проти»). Для кожного аргументу підберіть ілюстрацію (приклад) та висновок. Запропонуйте 2 варіанти «пасток» (риторичних запитань), які можна використати в дебатах для перевірки стійкості позиції опонента. – 1 бал.

Методичні рекомендації до виконання завдання

До завдання 1 (Організація): Пам'ятайте про ефект «свого поля». Якщо зустріч відбувається у вас в офісі, ви маєте організаційну перевагу, якщо на нейтральній території — це демонструє рівність сторін. Зверніть увагу на підготовку візуальних матеріалів (презентацій, буклетів). Для філолога важливо, щоб текст цих матеріалів був бездоганним, оскільки це частина вашої професійної репутації.

До завдання 2 (Психологічна підготовка): Порада: Використовуйте методику «Сендвіча» під час надання зворотного зв'язку: Позитив → Критика (правки) → Позитив (перспектива). Мета: Навчитися відділяти професійну проблему від особистості автора (принципові переговори за Гарвардським методом). Намагайтеся передбачити, які слова автора можуть викликати у вас емоційний спротив, і підготуйте «раціональну

відповідь».

До завдання 3 (Дебати): Порада: Дебати — це не сварка, а змагання аргументів. Кожна теза має бути доведена за схемою: Теза — Доказ — Приклад — Висновок. Мета: Розвиток навичок критичного мислення та швидкої мовленнєвої реакції. Намагайтеся не просто критикувати опонента, а знаходити слабкі місця в його логічній структурі.

Тема 8. Психологічні аспекти переговорного процесу.

Завдання 1. Завдання 1. Психолінгвістичний аналіз «складних» переговорів (Кейс-стаді) Оберіть відому сцену переговорів із літератури або кіно (наприклад, діалоги з фільмів «Хрещений батько» або «Дякую за паління»). Профілювання: Опишіть психологічний тип кожного учасника. Хто домінує, а хто займає ведену позицію?

Аналіз «якорів»: Визначте момент першої пропозиції. Як вона змінила психологічне поле переговорів?

Виявлення маніпуляцій: Випишіть 3–4 фрази, які містять прихований психологічний тиск (викликання провини, лестоці, обмеження часу).

Зона ZOPA: Опишіть межі можливої угоди між героями (на що кожен був готовий піти, а що було категорично неприйнятним). – 2 бали.

Методичні рекомендації до виконання завдання

Для студентів-філологів психологія переговорів відкриває глибинний зв'язок між структурою мовлення та підсвідомими намірами сторін. Завдання спрямовані на розвиток навичок «читання між рядків» та стратегічного використання лінгвістичних ресурсів для досягнення психологічної переваги.

Звертайте увагу на метаповідомлення. Це інформація, яка передається не словами, а через інтонацію, паузи та вибір модальних часток (можливо, мабуть, безумовно). Проаналізуйте, як герої використовують займенники. Перехід від «Я» до «Ми» часто свідчить про психологічну готовність до компромісу.

Тема 9. Стресостійка комунікація.

Завдання 1. Аналіз «токсичних» мовленнєвих стратегій (Практикум)

Знайдіть у медіапросторі (соціальні мережі, коментарі під дискусійними постами, фрагменти політичних дебатів) приклади комунікації в стані стресу. Випишіть 5–6 реплік, що містять мовленнєву агресію або деструктивну критику. Класифікуйте їх за типом (іронія, сарказм, пряма образа, знецінення). Перефразуйте ці репліки за моделлю «Я-повідомлення», зробивши їх конструктивними та менш стресогенними.

Завдання 2. Складання алгоритму «Мовленнєвого детоксу» (Творче завдання) Розробіть власну пам'ятку (чек-лист) «Як зберегти філологічну гідність у конфлікті».

Пам'ятка має містити: 3 техніки дихальної або когнітивної стабілізації (наприклад, метод «квадратного дихання» або «заземлення» через опис предметів); 5 вербальних формул-щитів (фраз, що допомагають виграти час або зупинити вербальну атаку, наприклад: «Ваша думка цікава, мені потрібен час, щоб її осмислити»); Список слів-табу, які найчастіше провокують ескалацію стресу в діалозі.

Завдання 3. Проектування сценарію «Трансформація гніву».

Оберіть ситуацію: ви — вчитель/редактор/перекладач, і клієнт (або учень) у різкій формі висловлює незадоволення вашою роботою. Опишіть вашу першу автоматичну реакцію (що хочеться сказати і

зробити). Застосуйте техніку «Амортизації» (за М. Литваком): погодьтеся з правом співрозмовника на гнів, не приймаючи образу на свій рахунок. Напишіть фінальний варіант відповіді, який переводить розмову з емоційного рівня на рівень фактів. – 2 бали.

Методичні рекомендації до виконання завдання

Для студентів-філологів тема стресостійкої комунікації є важливою не лише з погляду психологічного здоров'я, а й як засіб збереження професійної мовленнєвої культури в критичних ситуаціях. Це вміння не піддаватися «мовленнєвій афективності» та зберігати логіку дискурсу під тиском.

До завдання 1 (Аналіз агресії): Звертайте увагу на інвективну лексику та використання узагальнень («Ви завжди...», «Ніколи не...»). Саме ці мовні засоби найшвидше руйнують стресостійкість партнера. Мета: Навчитися бачити за агресивною формою «незадоволену потребу» співрозмовника.

До завдання 2 (Пам'ятка): Філологу важливо пам'ятати про паралінгвістику. У вашій пам'ятці обов'язково зазначте роль тембру та темпу голосу. Стресостійка людина говорить трохи повільніше і нижчим голосом (це заспокоює і мовця, і слухача). Мета: Створити готовий інструментарій для реальних кризових ситуацій.

До завдання 3 (Сценарій): Використовуйте техніку «Туман» (Fogging). Коли вас критикують, ви спокійно погоджуєтесь з будь-якою правдою, яка є в словах опонента, але ігноруєте образливий підтекст. Це психологічно «роззброює» агресора. Приклад: * Агресор: «Це найгірший переклад, який я бачив!» С тресостійка відповідь: «Я бачу, що цей текст викликав у вас сильне незадоволення. Давайте обговоримо конкретні абзаци, які потребують виправлення».

Студентам, які вивчають навчальну дисципліну «Психологія спілкування» для успішного виконання самостійної роботи

пропонується вибір: виконати завдання до кожної теми самостійної роботи; або обрати 4 безкоштовних курси на зазначених платформах.

Підтвердженням результату виконання самостійної роботи є пред'явлення іменного сертифікату. Один курс навчання - 5 балів.

Пропоновані курси навчання:

Вступ до медіації. Онлайн-курс на платформі ВУМ. URL: <https://vumonline.ua/course/mediation/>

Діалог та медіація шлях до порозуміння. Онлайн-курс на платформі Прометеус. URL: <https://prometheus.org.ua/prometheus-free/mediacia-dialog/>

Діалоги без тривоги. Онлайн-курс на платформі EdEra. URL: <https://study.ed-era.com/uk/courses/course/265>

Моя історія: досвід, цінність, вплив. Онлайн-курс на платформі ВУМ. URL: <https://vumonline.ua/course/storytelling/>

Навички діалогу та медіації. Онлайн-курс на платформі EdEra. URL: <https://study.ed-era.com/uk/courses/course/5168>

Теорія поколінь: знаходимо спільну мову. Онлайн-курс на платформі ВУМ. URL: <https://vumonline.ua/course/generation-theory/>

Фактчек: довіряй-перевіряй. Онлайн-курс на платформі EdEra. URL: <https://study.ed-era.com/uk/courses/course/5129>

Як ефективно спланувати та провести діалог. Онлайн-курс на платформі Прометеус. URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/OSCE/DIAL101/2017_T1/about

Політика та контроль

<p>Політика щодо дедлайнів та здобуття балів за пропущені заняття</p>	<p>Перескладання лекцій та семінарських занять відбувається у порядку, визначеному Положенням про організацію освітнього процесу у Хмельницькому університеті управління та права імені Леоніда Юзькова, затверджене рішенням вченої ради від 29.08.2025 р., протокол №1, введене в дію наказом від 29.08.2025 р. № 523/25 (https://surl.li/liuxqd) (у новій редакції).</p> <p>Перескладання лекції: виконання завдання за темою пропущеної лекції.</p> <p>Перескладання семінарських занять: усне опитування по питаннях семінару, тестове опитування по питаннях семінару.</p>
<p>Підсумковий контроль</p>	<p style="text-align: center;">Питання для підсумкового контролю</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття спілкування в психології. Основні функції та цілі спілкування. 2. Комунікативна функція спілкування. Засоби вербальної комунікації. 3. Комунікативна функція спілкування. Невербальна комунікація. 4. Значення і сенс мовного висловлювання. Побудова мовного висловлювання. 5. Сміслові бар'єри в спілкуванні: поняття, причини, шляхи та способи їх попередження. 6. Слухання як змістовна частина спілкування. Причини труднощів слухання. 7. Особливості невербальної комунікації та її значення. Характеристика основних систем невербальної комунікації. 8. Види жестів і критерії їх розуміння. 9. Організація простору в спілкуванні. Види дистанцій. Проксимальне спілкування. 10. Поняття ефекту ореолу і психологічні чинники, що його викликають. 11. Стереотипи в спілкуванні: поняття, види, причини поширення. 12. Поняття, види і функції установки в спілкуванні. 13. Причини і фактори виникнення соціальних установок. 14. Поняття психологічної маніпуляції в міжособистісній взаємодії. 15. Маніпуляційна поведінка в спілкуванні: її причини, зміст, способи реалізації, характеристики, наслідки. 16. Імперативні форми впливу на людину. Приклади. 17. Неімперативні форми впливу на людину. Приклади. 18. Способи протистояння небажаному впливу в спілкуванні. 19. Конфлікти в спілкуванні: поняття, психологічні причини. 20. Конфлікт та конфліктна ситуація (різність понять). 21. Види і функції конфліктів в спілкуванні. 22. Стратегії поведінки людей в конфліктних ситуаціях. 23. Етапи розвитку міжособистісного конфлікту. 24. Публічні виступи. Види та загальна характеристика. 25. Ділове спілкування. Стилi керівництва. 26. Ефективність спілкування. 27. Телефонна ділова розмова, її структура та правила проведення. 28. Афіліація як потреба у контактах з іншими людьми. 29. Соціальна перцепція як суб'єктивне сприйняття іншої людини. 30. Вікові особливості спілкування у різні періоди. 31. Копінг-стратегії в комунікації 32. Ненасильницьке спілкування 33. Комунікативний стрес як стан психоемоційного напруження.

	<p>34. Статеві особливості спілкування (коло спілкування, стилі спілкування).</p> <p>35. Тактичні прийоми, які фахівці рекомендують використовувати на етапі аргументації та переконання для досягнення цілей переговорів.</p> <p>36. Фактори та властивості особистості, які обумовлюють ефективність спілкування.</p> <p>37. Загальна характеристика «рефлексивного» слухання.</p> <p>38. Комунікативні емоційні стани. Загальна характеристика.</p> <p>39. Основні причини виникнення сорому та його прояв в онтогенезі.</p> <p>40. Сутність поняття «стресостійка комунікація» та структурні компоненти стресостійкості в спілкуванні.</p> <p><i>Залікові тести з Психології спілкування:</i> https://vseosvita.ua/test/start/pjg993</p>
<p>Критерії оцінювання</p>	<p>1. Положення про організацію освітнього процесу у Хмельницькому університеті управління та права імені Леоніда Юзькова, затверджене рішенням вченої ради від 29.08.2025 р., протокол №1, введене в дію наказом від 29.08.2025 р. № 523/25 (https://surl.li/liuxqd) (у новій редакції).</p> <p>2. Положення про систему рейтингового оцінювання результатів освітньої діяльності здобувачів вищої освіти у Хмельницькому університеті управління та права наказом від 19.02.2019 р. №74/19 (http://www.univer.km.ua/page/Polozhennya_ratings.pdf)</p> <p>Нарахування балів студентам з навчальної дисципліни здійснюється відповідно до такої схеми:</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD A[Вивчення навчальної дисципліни] --> B[100 балів] B --> C[Очна (денна, вечірня) форма здобуття освіти] B --> D[Заочна форма здобуття освіти] C --> E[10 балів – за результатами навчання під час лекцій] C --> F[30 балів – за результатами навчання під час семінарських (практичних, лабораторних) занять] D --> G[5 балів – за результатами навчання під час лекцій] D --> H[25 балів – за результатами навчання під час семінарських (практичних, лабораторних) занять] E --> I[20 балів – за результатами самостійної роботи] F --> J[30 балів – за результатами самостійної роботи] G --> K[40 балів – за результатами складання семестрового контролю] H --> K I --> K J --> K </pre> </div> <p>Обсяг балів, здобутих здобувачем вищої освіти під час лекцій з навчальної дисципліни, визначається у пропорційному співвідношенні до кількості відвіданих лекцій. Загальна кількість балів визначається за</p>

формулою:

$$\sum_{л} = \Phi_{л} / \Pi_{л} \times \text{Мах}, \text{ де:}$$

$\sum_{л}$ – загальна кількість балів;

$\Phi_{л}$ – кількість фактично відвіданих лекцій;

$\Pi_{л}$ – планова кількість лекцій, визначена робочою програмою;

Мах – максимальна кількість балів, яку здобувач вищої освіти може отримати за роботу на лекціях.

Кількість балів, здобутих здобувачем вищої освіти під час **семінарських** (практичних, лабораторних) занять з навчальної дисципліни, визначається за формулою:

$$\sum_{с} = (B_1 + B_2 + \dots + B_n) / n \times K, \text{ де:}$$

$\sum_{с}$ – загальна кількість балів;

B – кількість балів, отриманих на одному занятті;

n – кількість семінарських (практичних, лабораторних) занять, визначених робочою програмою;

K – коефіцієнт, який, як правило, дорівнює 7 (для денної форми здобуття освіти) або 6 (для заочної форми здобуття освіти).

Коефіцієнт K може бути іншим з урахуванням специфіки навчальної дисципліни.

За результатами семінарського (практичного, лабораторного) заняття здобувачеві вищої освіти до відповідного документа обліку успішності виставляється кількість балів від 0 до 5 числом, кратним 0,5, яку він отримав протягом заняття.

Критерії поточного оцінювання знань студентів наведені у п. 4.3.8. Положення про організацію освітнього процесу в Хмельницькому університеті управління та права.

Обсяг балів за самостійну роботу розподіляється пропорційно за виконання 8 письмових робіт (1 письмова робота по кожній темі). Залежно від їх обсягу та складності, студент може одержати не більше 4 балів. Загалом за виконання самостійної роботи студент денної форми навчання може одержати максимально 20 балів.

Перерозподіл балів, в межах максимально можливої кількості їх одержання за виконану самостійну роботу, наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Розподіл балів для самостійної роботи

№ з/п	Алгоритм нарахування балів	Номер теми								Усього балів
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	
1.	Максимальна кількість балів за одну письмову роботу з відповідної теми	2	2	2	2	4	2	4	2	20
	Усього балів									20

За семестровий контроль, що проводиться у формі заліку студент може максимально одержати 40 балів. Шкала визначення кількості балів та критерії оцінювання знань студентів за результатами семестрового контролю, подана у табл. 4.6 підпункту 4.5.1 Положення про організацію освітнього процесу в Хмельницькому університеті управління та права (затвердженого 29 серпня 2025 року, протокол № 1).

Підсумовування балів за результатами вивчення навчальної дисципліни здійснюється як правило, на підставі результатів поточного контролю;

Семестрова оцінка із залікової навчальної дисципліни (за умови,

	<p>що здобувачем за поточний контроль накопичено 36 і більше балів) обчислюється за формулою:</p> $\sum c = \text{Бпк} * 100 / 60, \text{ де:}$ <p>$\sum c$ – загальна кількість балів; Бпк – кількість балів, отриманих за поточний контроль.</p> <p>Здобувач освіти, який бажає отримати підсумковий бал вищий за розрахунковий (відповідно до зазначеної формули) із залікової навчальної дисципліни, має право скласти семестровий залік. У такому разі семестрова оцінка із залікової навчальної дисципліни обчислюється шляхом додавання накопичених здобувачем освіти балів з поточного та семестрового контролю.</p> <p>У разі отримання здобувачем вищої освіти на заліку підсумкової оцінки, що є нижчою ніж розрахункова, йому виставляється розрахункова оцінка.</p>
Можливість визнання результатів неформальної освіти	<p>Здобувачу вищої освіти визнаються результати неформальної освіти за тематикою, пов'язаною з навчальною дисципліною, у порядку, визначеному Положенням про порядок визнання результатів навчання у Хмельницькому університеті управління та права імені Леоніда Юзькова, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти (https://surl.li/fxneax) (за умови наявності сертифікату). Кількість зарахованих балів залежить від тематики онлайн курсу.</p> <p>Здобувачу вищої освіти можуть визнаватись результати участі у: конкурсі, науково-практичній конференції, тренінгу, турнірі, брейн-рингу тощо. Кількість зарахованих балів залежить від тривалості та тематики заходу.</p>
Політика академічної доброчесності	<p>Розділ «Академічна доброчесність» на сайті Університету http://univer.km.ua/page.php?pid=188</p>
Політика врегулювання конфліктів	<p>Етичний кодекс Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, затверджений рішенням вченої ради університету 27 травня 2020 року, протокол № 9, введений в дію наказом від 27.05.2020 р. № 201/20 (http://univer.km.ua/doc/Etichniy_kodeks.pdf)</p>
Зворотній зв'язок	<p>1. Під час аудиторних занять, консультацій. 2. За допомогою анкетування після завершення вивчення навчальної дисципліни, регулярних анкетувань студентів, що проводяться в університеті.</p>

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ:

РОЗРОБНИК	доцентка кафедри філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання, кандидатка психологічних наук, доцентка Людмила МОТОЗЮК
ГАРАНТ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ	завідувачка кафедри мовознавства, докторка педагогічних наук, кандидатка філологічних наук, доцентка Ольга НАГОРНА
СХВАЛЕНО	рішення кафедри філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання 26 серпня 2025 року, протокол № 1.