



**ХМЕЛЬНИЦЬКА ОБЛАСНА РАДА
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА**

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з навчальної роботи

_____ Л.І.Чорний
(підпис) (ініціали, прізвище)

24 червня 2020 року

М.П.

**НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ
з навчальної дисципліни
«ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ»
для підготовки на третьому освітньому рівні
здобувачів наукового ступеня доктора філософії
за спеціальністю 081 Право
галузі знань 08 Право
за денною та заочною формами навчання**

м. Хмельницький
2020

ЗМІСТ

Стор.

1.	Структура вивчення навчальної дисципліни		2
1.1.	Тематичний план навчальної дисципліни		2
1.2.	Лекції		2
1.3.	Семінарські заняття		3
1.4.	Самостійна робота здобувачів вищої освіти		5
1.5.	Індивідуальні завдання		6
1.6.	Підсумковий контроль		7
2.	Схема нарахування балів		8
3.	Рекомендовані джерела		10
4.	Інформаційні ресурси в Інтернеті		11

1. Структура вивчення навчальної дисципліни

1.1. Тематичний план навчальної дисципліни

№	Назви тем	Кількість годин					
		Денна форма/ Заочна форма					
		усього	у тому числі				
л	п/с		лаб	інд	с.р.		
	1	2	3	4	5	6	7
1	Предмет і завдання курсу «Психологія спілкування»	11	2	-	-	-	9
2	Способи і стратегії спілкування	11	-	2	-	-	9
3	Психологічні особливості суперечки, дискусії, полеміки	11	-	2	-	-	9
4	Культура спілкування та її складові	13	-	-	-	-	13
5	Вербальні засоби спілкування	11	2	-	-	-	9
6	Невербальні засоби спілкування	11	2	-	-	-	9
7	Невербальні засоби і культура спілкування	11	-	2	-	-	9
8	Перешкоди на шляху психології спілкування	11	2	-	-	-	9
	Усього годин	90	8	6	-	-	76

1.2. Лекції

№ з/п	Назва і план теми	Кількість годин
		Денна форма/ Заочна форма
1	2	3
1.	Предмет і завдання курсу «Психологія спілкування»	2
1.1.	Психологія спілкування як наївчальна дисципліна	
1.2.	Спілкування та його складові	
1.3.	Особистість у контексті спілкування	
1.4.	Соціокультурні аспекти спілкування	
2.	Вербальні засоби спілкування	2
2.1.	Мовленнєве спілкування. Культура слухання та культура говоріння	
2.2.	Психологічні особливості публічного виступу	
2.3.	Ділові наради як одна із форм мовленнєвого спілкування	
3.	Невербальні засоби спілкування	2
3.1.	Невербальна комунікація: класифікація засобів	
3.2.	Оптичні, тактико-кінетичні засоби, проксемічний та візуальний контакт	
3.3.	Психологічні та паралінгвістичні особливості ділового спілкування	
3.4.	Характер і манера одягу у невербальному спілкуванні	
4.	Перешкоди на шляху психології спілкування	2

4.1.	Порушення спілкування, бар'єри спілкування	
4.2.	Сором'язливість як найважча проблема міжособистісного спілкування	
4.3.	Прийоми подолання сором'язливості	
4.4.	Самотність і відчуженість як прояв дефіцитного спілкування	
4.5.	Деструктивне спілкування	
	Усього	8

1.3. Семінарські заняття **Семінарське заняття 1**

Тема: Способи і стратегії спілкування

Питання для усного опитування та дискусії

- 1.1. Способи спілкування, їх характеристика.
- 1.2. Маніпулювання та актуалізація.
- 1.3. Стили спілкування.
- 1.4. Стратегії спілкування та їх реалізація.

Аудиторна письмова робота

Виконання тестових завдань з питань теми заняття.

Методичні вказівки

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є : повідомлення; переконання; навіювання; наслідування; психічне зараження; маніпулювання; актуалізація; спілкування.

З метою глибокого засвоєння навчального матеріалу при самостійному вивченні теми варто особливу увагу зосередити на таких аспектах: повідомлення як спосіб спілкування, що слугує для передання інформації. Етапи повідомлення: зародження ідеї; відбір інформації; кодування; вибір способів і форм їх передання; передання інформації; розшифровка змісту повідомлення.

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

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

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

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

Маніпулювання та актуалізація. Стили спілкування, їх характеристика.

Семінарське заняття 2

Тема: Психологічні особливості суперечки, дискусії, полеміки

Питання для усного опитування та дискусії

- 2.1. Поняття про суперечку, дискусію, полеміку. Класифікація видів суперечки.
- 2.2. Психологічні прийоми переконання у суперечці.
- 2.3. Питання та відповіді у суперечці, дискусії, полеміці.
- 2.4. Аргументи у суперечці, дискусії, полеміці. Види аргументів.

Аудиторна письмова робота

Виконання тестових завдань з питань теми заняття.

Методичні вказівки

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є: суперечка; дискусія; полеміка; види суперечки; види аргументів.

З метою глибокого засвоєння навчального матеріалу при самостійному вивченні теми варто особливу увагу зосередити на таких аспектах: суперечка як зіткнення думок, неспівпадання точок зору, боротьба, в якій кожна з сторін захищає свою правоту. Дискусія як публічна суперечка, метою якої є з'ясування та співставлення різних точок зору. Полеміка як боротьба принципово протилежних думок, суперечка з метою захистити свою думку та протистояти опоненту.

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

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

Семінарське заняття 3

Тема: Невербальні засоби і культура спілкування

Питання для усного опитування та дискусії

- 3.1. Загальна характеристика невербальних засобів спілкування.
- 3.2. Класифікація невербальних засобів спілкування.
- 3.3. Соціокультурна обумовленість невербальних засобів спілкування.
- 3.4. Вплив невербальних засобів на формування культури спілкування.

Аудиторна письмова робота

Виконання тестових завдань з питань теми заняття.

Методичні вказівки

Ключовими термінами, на розумінні яких базується засвоєння навчального матеріалу теми, є : невербальні засоби спілкування; невербальна комунікація; оптичні, тактико-кінетичні засоби, проксемічний та візуальний контакт; психологічні та паралінгвістичні особливості невербального спілкування; культура спілкування.

З метою глибокого засвоєння навчального матеріалу при самостійному вивченні теми варто особливу увагу зосередити на таких аспектах: важливість використання невербальних засобів у контексті культури спілкування. Функції жестів: жести ілюстративні та інші знаки, що пов'язані з мовою; конвенційні жести; рухи, що виражають емоції; рухи, що передають особливості особистості; жести, що використовуються у різних ритуалах. Мімічні ознаки емоційних станів.

Контакт очей як основа довірливого спілкування. Діловий, соціальний та інтимний погляд у контексті культури спілкування. Проксеміка. Зони спілкування: інтимна, особиста. Соціальна; суспільна.

Нові дослідження у сфері невербалики.

1.4. Самостійна робота здобувачів вищої освіти

Тема 1: Предмет і завдання курсу «Психологія спілкування»

1. Виникнення та розвиток психології спілкування як науки.
2. Предмет і завдання етики ділового спілкування на сучасному етапі.
3. Напрями розвитку етики ділового спілкування в Україні.

Питання для самоконтролю

1. Наведіть визначення психології ділового спілкування.
2. Які основні завдання психології спілкування як науки?
3. Розкрийте особливості розвитку психології спілкування з позиції філософії та етики?
4. Які основні підходи до вивчення природи спілкування?
5. У чому полягають основні характеристики наукових уявлень про спілкування?

Тема 2: Способи і стратегії спілкування

1. Способи і стратегії спілкування.

2. Способи спілкування, їх характеристика.
3. Маніпулювання та актуалізація.

Питання для самоконтролю

1. Наведіть схему основних етапів повідомлення.
2. Наведіть характеристику переконання як способу впливу.
3. Які існують види навіювання?
4. Наведіть приклад прямого і непрямого навіювання.
5. Які основні ознаки психічного зараження?

Тема 3: Психологічні особливості суперечки, дискусії, полеміки

1. Поняття про суперечку. дискусію, полеміку. Класифікація видів суперечки.
2. Психологічні прийоми переконання у суперечці.
3. Питання та відповіді у суперечці, дискусії, полеміці.

Питання для самоконтролю

1. Наведіть основні прийоми мистецтва полеміки.
2. Охарактеризуйте історію виникнення суперечки.
3. Яка мета суперечки як пошуку істини?
4. Наведіть психологічні прийоми переконання у суперечці.
5. Наведіть правила нейтралізації опонента з приємними емоціями для себе і для нього.

Тема 4: Культура спілкування та її складові

1. Гуманізація спілкування як шлях до підвищення його культури.
2. Вплив зовнішнього середовища на культуру спілкування.
3. Значення особистісного впливу у формуванні культури спілкування.

Питання для самоконтролю

1. Наведіть формулу культури спілкування.
2. Від чого найбільшою мірою залежить культура спілкування?
3. Які складові культури спілкування?
4. У чому полягають особливості зовнішнього впливу на культуру спілкування?
5. Аргументуйте значення особистісного впливу у формуванні культури спілкування.

Тема 5: Вербальні засоби спілкування

1. Культура слухання та культура говоріння.
2. Переконуючий вплив мовлення.
3. Монологічне і діалогічне спілкування.

Завдання: розробити 10 правил оратору для успішного виступу.

Тема 6: Невербальні засоби спілкування

1. Класифікація невербальних засобів спілкування.
2. Невербальні засоби і культура спілкування.
3. Нові дослідження у сфері невербалики.

Питання для самоконтролю

1. У чому полягають особливості невербальної комунікації?
2. Наведіть характеристику акустичних засобів.
3. Наведіть характеристику тактико-кінетичних засобів.
4. Наведіть характеристику ольфакторних засобів.
5. Наведіть характеристику проксемічних засобів.

Тема 7: Невербальні засоби і культура спілкування

1. Загальна характеристика невербальних засобів спілкування.
2. Соціокультурна обумовленість невербальних засобів спілкування.
3. Вплив невербальних засобів на формування культури спілкування.

Питання для самоконтролю

Завдання 1: Проаналізувати соціокультурні відмінності спілкування трьох країн.

Завдання 2: Підготувати презентаційні слайди інтерпретації невербальної комунікації.

Тема 8: Перешкоди на шляху ділового спілкування

1. Порушення спілкування, бар'єри спілкування.
2. Сором'язливість як найважча проблема міжособистісного спілкування.
3. Деструктивне спілкування.

Питання для самоконтролю

1. Наведіть основні ознаки порушення спілкування.
2. Дайте визначення комунікативного бар'єру.
3. Які є особливості поширення труднощів спілкування залежно від віку?
4. Які особливості сором'язливості?
5. Які чинники впливають на появу деструктивного спілкування?

1.5. Індивідуальні завдання

Індивідуальні завдання виконуються у вигляді розробки комп'ютерної презентації 10 слайдів (за вибором здобувача).

1.5.1. Теми рефератів

1. Способи спілкування.
2. Стратегії спілкування.
3. Психологічні особливості суперечки, дискусії, полеміки.
4. Культура спілкування та її складові.
5. Вербальні засоби спілкування.
6. Невербальні засоби спілкування.
7. Невербальні засоби і культура спілкування.
8. Ділове спілкування.
9. Прийоми ефективного спілкування.
10. Перешкоди на шляху психології спілкування

Підсумковий контроль

Підсумковий семестровий контроль проводиться у формі усного заліку

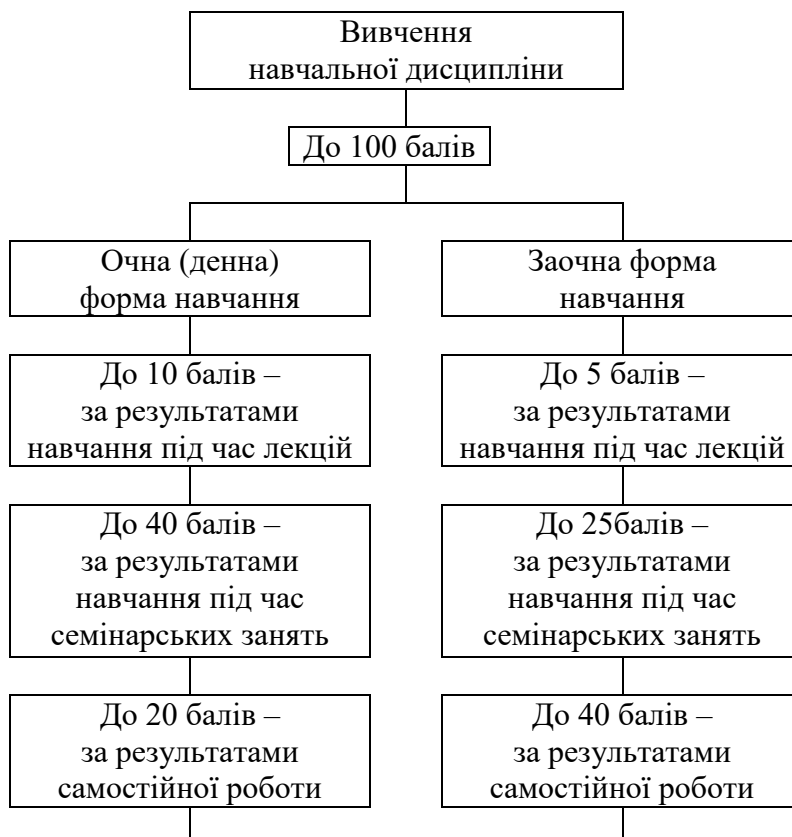
Питання для підсумкового контролю

1. Психологія спілкування як наївчальна дисципліна.
2. Спілкування та його складові.
3. Структура спілкування.
4. Особистість у контексті спілкування.
5. Соціокультурні аспекти спілкування.
6. Мовленнєве спілкування.
7. Культура слухання та культура говоріння.
8. Психологічні особливості публічного виступу.
9. Ділові наради як одна із форм мовленнєвого спілкування.
10. Невербальна комунікація: класифікація засобів.
11. Оптичні, тактико-кінетичні засоби, проксемічний та візуальний контакт.
12. Психологічні та паралінгвістичні особливості ділового спілкування.
13. Характер і манера одягу у невербальному спілкуванні.
14. Порушення спілкування, бар'єри спілкування.
15. Сором'язливість як найважча проблема міжособистісного спілкування.
16. Прийоми подолання сором'язливості.
17. Самотність і відчуженість як прояв дефіцитного спілкування
18. Деструктивне спілкування
19. Способи спілкування, їх характеристика

20. Маніпулювання та актуалізація
21. Стили спілкування
22. Стратегії спілкування та їх реалізація
23. Поняття про суперечку, дискусію, полеміку. Класифікація видів суперечки.
24. Психологічні прийоми переконання у суперечці.
25. Питання та відповіді у суперечці, дискусії, полеміці.
26. Аргументи у суперечці, дискусії, полеміці. Види аргументів.
27. Загальна характеристика невербальних засобів спілкування.
28. Класифікація невербальних засобів спілкування.
29. Соціокультурна обумовленість невербальних засобів спілкування.
30. Вплив невербальних засобів на формування культури спілкування.

2. Схема нарахування балів

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



До 30 балів – за результатами складання семестрового контролю

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

З цієї навчальної дисципліни передбачено проведення 5 лекційних занять за денною формою навчання.

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

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

2.3. Обсяг балів, здобутих під час семінарських занять, обчислюється за сумою балів, здобутих під час кожного із занять, передбачених навчальним планом, і визначається згідно з додатком 3 до Положення про організацію освітнього процесу в Хмельницькому університеті управління та права.

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

№ з/п	8 тем (ДФН)	Номер теми								
		1	2	3	4	5	6	7	8	
1.	Максимальна кількість балів за самостійну роботу	2	4	6	8	10	12	14	16	
2.	Максимальна кількість балів за індивідуальне завдання	4								
	Усього балів									20

3. Рекомендовані джерела

Тема 1

1. Бороздина Г.В. Психологія ділового об'єднання: учебник [для студ. вузів]. М.: ИНФРА – М., 2013. 295 с.
2. Етика ділового спілкування: посіб. К.: Знання, 2009. 267 с.
3. Коваль А.П. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Либідь, 2012. 280 с.
4. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: посіб. К.: Академвидав, 2015. 446 с.

5. Соціальна психологія: навч.-метод. посіб. / за ред. Л.Е.Орбан, В.Д.Хруща. Івано-Франківськ: Прикарпатський ун-т, 2014. 102 с.

Тема 2

1. Бороздина Г.В. Психология делового общения: учебник [для студ. вузов]. М.: ИНФРА – М., 2013. 295 с.
2. Етика ділового спілкування: посіб. К.: Знання, 2009. 267 с.
3. Коваль А.П. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Либідь, 2012. 280 с.
4. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: посіб. К.: Академвидав, 2015. 446 с.
5. Соціальна психологія: навч.-метод. посіб. / за ред. Л.Е.Орбан, В.Д.Хруща. Івано-Франківськ: Прикарпатський ун-т, 2014. 102 с.

Тема 3

1. Семіченко В.А. Психологія спілкування. К.: «Магістр-S», 2018. 152 с.
2. Філоненко М.М. Психологія спілкування: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2018. 224 с.
3. Психологія спілкування: навч. посіб. / Л.Г. Кайдалова, Л.В. Пляка. Х.: НФаУ, 2016. 132 с.
4. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Академвидав, 2018. 278 с.
5. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. Хмельницький: ХІРУП, 2001. 358 с.

Тема 4

1. Семіченко В.А. Психологія спілкування. К.: «Магістр-S», 2018. 152 с.
2. Філоненко М.М. Психологія спілкування: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2018. 224 с.
3. Психологія спілкування: навч. посіб. / Л.Г. Кайдалова, Л.В. Пляка. Х.: НФаУ, 2016. 132 с.
4. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Академвидав, 2018. 278 с.
5. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. Хмельницький: ХІРУП, 2001. 358 с.

Тема 5

1. Бороздина Г.В. Психология делового общения: учебник [для студ. вузов]. М.: ИНФРА – М., 2013. 295 с.
2. Гуменюк О.Г. Психологія загальна і професійна: підручник за модульно-рейтинговою системою навчання для студентів внз. К.: КНТ, 2012. 460 с.
3. Семіченко В.А. Психологія спілкування. К.: «Магістр-S», 2018. 152 с.
4. Шапарь В.Б. Современный курс практической психологии или Как добиваться успеха: популярное издание. Харьков.: Клуб семейного досуга, 2019. 414с.
5. Щёкин Г.В. Как читать людей по их внешнему облику. К.: Украина, 2018. 239 с.

Тема 6

1. Гуменюк О.Г. Психологія загальна і професійна: підручник за модульно-рейтинговою системою навчання для студентів внз. К.: КНТ, 2012. 460 с.
2. Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения. СПб.: Речь, 2018. 256 с.
3. Равенский Н.Н. Как читать человека. Черты лица, жесты, поза, мимика. М.: РИПОЛ, 2019. 672 с.
4. Шапарь В.Б. Современный курс практической психологии или Как добиваться успеха: популярное издание. Харьков.: Клуб семейного досуга, 2019. 414с.
5. Щёкин Г.В. Как читать людей по их внешнему облику. К.: Украина, 2018. 239 с.

Тема 7

1. Гуменюк О.Г. Психологія загальна і професійна: підручник за модульно-рейтинговою системою навчання для студентів внз. К.: КНТ, 2012. 460 с.
2. Меграбян А. Психодіагностика невербального поведіння. СПб.: Речь, 2018. 256 с.
3. Равенский Н.Н. Как читать человека. Черты лица, жесты, поза, мимика. М.: РИПОЛ, 2019. 672 с.
4. Шапарь В.Б. Современный курс практической психологии или Как добиваться успеха: популярное издание. Харьков.: Клуб семейного досуга, 2019. 414с.
5. Щёкин Г.В. Как читать людей по их внешнему облику. К.: Украина, 2018. 239 с.

Тема 8

1. Семіченко В.А. Психологія спілкування. К.: «Магістр-S», 2018. 152 с.
2. Філоненко М.М. Психологія спілкування: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2018. 224 с.
3. Психологія спілкування: навч. посіб. / Л.Г. Кайдалова, Л.В. Пляка. Х.: НФаУ, 2016. 132 с.
4. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч. посіб. К.: Академвидав, 2018. 278 с.
5. Чмут Т.К. Культура спілкування: навч. посіб. Хмельницький: ХІРУП, 2001. 358 с.

8. Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. pidruchniki.com/13761025/.../spilkuvannya_fenomen_psihologiyi
2. westudents.com.ua/.../80774-rozdl-1splkuvannya-yak-fenomen-psiolog..
3. www.info-library.com.ua/books-book-163.html
4. dspace.nuph.edu.ua/.../Л.Г.Кайдалова.%20Л.В.Пляка%20Психологія%...
5. fastivrayvo.at.ua/Tekst/.../psikhologija_spilkuvannja_i.khronjuk.doc
6. ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/763/23/
7. onu.edu.ua/pub/bank/userfiles/files/.../saprigina_psy_spilkuv.doc

Розробник навчально-методичних матеріалів:

Викладач дисципліни – доцент кафедри філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання, кандидат психологічних наук, доцент

_____ О.Г. Гуменюк

14 травня 2020 року

Схвалено кафедрою філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання

14 травня 2020 року, протокол № 10.

Завідувач кафедри _____ Л.А.Виговський

14 травня 2020 року

Декан факультету управління та економіки

_____ Т. В. Терещенко

14 травня 2020 року

Погоджено методичною радою університету 18 червня 2020 року, протокол № 8

Голова методичної ради _____ І.Б. Ковтун

18 червня 2020 року

Обліковий обсяг програми – 1 ум.др.ар

