


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ НАФТИ І ГАЗУ**

Інститут гуманітарної підготовки та державного управління

Кафедра суспільних наук

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Директор Інституту  
економіки та менеджменту  
 проф. Запхляк І.Б.  
(підпис) (прізвище та ініціали)  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 р.

**ПСИХОЛОГІЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМУНІКАЦІЇ  
РОБОЧА ПРОГРАМА**

	<u>Перший (бакалаврський) рівень</u> (рівень вищої освіти)
галузь знань	<u>05 соціальні та поведінкові науки</u> (шифр і назва)
спеціальність	<u>051 економіка</u> (шифр і назва)
вид дисципліни	<u>вибіркова</u> обов'язкова /вибіркова

Робоча програма дисципліни «Психологія професійної комунікації» для студентів, які навчаються за спеціальністю 051 «Економіка» на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнесу»

Розробник:

завдувач кафедри суспільних наук,  
канд. психол. наук, доцент



---

В.Ю. Кравченко

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри суспільних наук  
Протокол від « 31 » серпня 2021 року № 1.

Завідувач кафедри суспільних наук



---

В.Ю. Кравченко

Завідувач випускової кафедри  
прикладної економіки



---

У.Б. Бережницька

Гарант ОП «Економіка бізнесу»



---

І.М. Метошоп

## 1 ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ресурс годин на вивчення дисципліни «Психологія професійної комунікації» згідно з чинним РНП, розподіл по семестрах і видах навчальної роботи для різних форм навчання характеризує таблиця 1.

Таблиця 1. Розподіл годин, виділених на вивчення дисципліни

Найменування показників	Всього		Розподіл по семестрах			
			Семестр 2		Семестр _____	
	Денна форма навчання (ДФН)	Заочна (дистанційна) форма навчання (ЗФН)	Денна форма навчання (ДФН)	Заочна (дистанційна) форма навчання (ЗФН)	Денна форма навчання (ДФН)	Заочна (дистанційна) форма навчання (ЗФН)
Кількість кредитів ECTS	6	6	6	6		
Кількість модулів	2	2	2	2		
Загальний обсяг часу, год	180	180	180	180		
Аудиторні заняття, год, у т.ч.:	80	20	80	20		
лекційні заняття	36	8	36	8		
семінарські заняття						
практичні заняття	44	12	44	12		
лабораторні заняття						
Самостійна робота, год, у т.ч.	100	160	100	160		
виконання курсового проекту (роботи)						
виконання контрольних (розрахунково-графічних) робіт						
опрацювання матеріалу, викладеного на лекціях	18	8	18	8		
опрацювання матеріалу, винесеного на самостійне вивчення	38	140	38	140		
підготовка до практичних занять та контрольних заходів	44	12	44	12		
підготовка звітів з лабораторних робіт						
підготовка до екзамену						
Форма семестрового контролю	Диференційований залік		Диференційований залік			

## 2 МЕТА ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Психологія професійної комунікації є складовою частиною гуманітарної освіти в системі підготовки студентів спеціальності «Економіка бізнесу». У сучасному світі є необхідність кожному мати вміння спілкуватися і правильно комунікувати, а також

можливість реалізувати цю потребу в професійній діяльності. Тому у підготовці фахівця ця дисципліна відіграє не малозначиму роль. Важливість і необхідність набуття комунікативних компетентностей в професійній діяльності передбачає вивчення цієї дисципліни. Особливість і важливість знань з психології професійної комунікації закладено в її об'єкті – вивчення сутності комунікації, її видів та закономірностей комунікації.

**Мета вивчення дисципліни** полягає у засвоєнні особливостей комунікативного процесу та вивчення особливостей професійної комунікації.

У результаті вивчення дисципліни студент повинен демонструвати такі **результати навчання** через знання, уміння та навички:

- оволодіння основними термінами та поняттями психології професійної комунікації на рівні відтворення, тлумачення та використання їх у повсякденному житті;
- отримання знань про психологічні моделі комунікації;
- осмислити базові концепції психології комунікації;
- оволодіння знаннями про психологічні закономірності комунікації, що допоможе підвищити ефективність власної професійної діяльності;
- сформувані практичні комунікативні вміння і навички;
- навички налагодження комунікації в групі;
- навички публічного виступу;
- навички саморозвитку та самовдосконалення;
- вміння швидко приймати рішення з врахуванням психологічних властивостей людей;
- навички самопроєктування власної діяльності.
- вміння самоорганізації власної діяльності та організації колективу;
- володіння практичними навичками ефективного ділового спілкування та взаємодії.

**Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у студентів компетентностей, передбачених освітньо-професійною програмою «Економіка бізнесу», зокрема, загальних:**

ЗК 1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК 2. Здатність зберігати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати 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 5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК6. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК 7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 10. Здатність бути критичним і самокритичним.

ЗК 12. Навички міжособистісної взаємодії.

ЗК 13. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо;

#### **фахових:**

СК5. Розуміння особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.

СК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

#### **Програмні результати навчання:**

ПРН 1. Асоціювати себе як члена громадянського суспільства, наукової спільноти, визнавати верховенство права, зокрема у професійній діяльності, розуміти і вміти користуватися власними правами і свободами, виявляти повагу до прав і свобод інших осіб, зокрема, членів колективу.

ПРН 2. Відтворювати моральні, культурні, наукові цінності, примножувати досягнення суспільства в соціально-економічній сфері, пропагувати ведення здорового способу життя.

ПРН 19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.

ПРН 20. Оволодіти навичками усної та письмової професійної комунікації державною та іноземною мовами.

ПРН 21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

ПРН 22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

ПРН 23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.

ПРН 24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.

### 3 ПРОГРАМА ТА СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

#### 3.1 Тематичний план лекційних занять

Тематичний план лекційних занять дисципліни характеризує таблиця 2.

Таблиця 2. Тематичний план лекційних занять

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	Порядковий номер
<b>М 1</b>	<b>Психологія комунікації</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	
<b>ЗМ1</b>	<b>Соціально-психологічна природа комунікації</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	
Т. 1	Комунікація як складова спілкування: 1. Сутність спілкування, його функції та структура. 2. Функції та структура комунікації. 3. Етапи в розвитку комунікативного процесу 4. Стили спілкування.	2	2	1-4
Т. 2	Спілкування і особистість: 1. Спілкування в контексті соціально-психологічних теорій особистості. 2. Комунікативний розвиток людини. 3. Концептуальні засади комунікативного потенціалу особистості.	2	2	1-4
Т. 3	Види комунікації: 1. Класифікації комунікації. 2. Вербальна комунікація. 3. Невербальна комунікація. 4. Особливості вести бесіду. 5. Особливості переконуючого впливу.	2	2	1-4
Т. 4	Психологічні моделі комунікації: 1. Класифікація моделей комунікації. 2. Соціологічні моделі комунікації. 3. Психологічні моделі комунікації. 4. Семіотичні моделі комунікації.	2	2	1-4
Т. 5	Психологія публічного виступу: 1. Ораторське мистецтво. 2. Особливості публічного виступу. 3. Правила красномовства. 4. Поради спікера для роботи з аудиторією.	2		1-4

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	Порядковий номер
<b>ЗМ 2</b>	<b>Різновиди комунікації</b>	<b>10</b>		
Т. 6	Міжособистісна комунікація: 1. Загальна характеристика міжособистісного спілкування. 2. Сприйняття людьми один одного. 3. Формування першого враження. 4. Фактори взаєморозуміння.	2		1-4
Т. 7	Комунікація і стосунки: 1. Типи стосунків. 2. Комунікація на різних стадіях стосунків. 3. Роль електронної комунікації в побудові стосунків. 4. Різновиди неконструктивних стосунків.	2		1-4
Т. 8	Комунікація в малій соціальній групі: 1. Характеристика групи. 2. Стадії розвитку групи. 3. Характеристики групових процесів. 4. Ролі і лідерство в групі.	2		1-4
Т. 9	Комунікація у великій соціальній групі: 1. Психологічні механізми взаємодії у великих соціальних групах. 2. Специфіка спілкування в етнічних групах. 3. Комунікативні процеси в соціальних рухах. 4. Комунікативна привабливість великих стихійних груп.	2		1-4
Т. 10	Масова комунікація: 1. Поняття масової комунікації. 2. Роль установки і стереотипів в процесі масової комунікації. 3. Психологія чуток і пліток. 4. Паблік рілейшинс. 5. Медіакомунікація.	2		1-4
<b>М 2</b>	<b>Професійна комунікація</b>	<b>16</b>		

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	Порядковий номер
<b>ЗМ 3</b>	<b>Технології комунікації</b>	<b>8</b>		
Т. 11	Комунікація в контексті маніпуляції: 1. Маніпуляція. Види маніпуляцій. 2. Шляхи запобігання маніпулятивним впливам в спілкуванні. 3. Комунікативні технології в сфері політики. 4. Пропаганда, реклама і маніпуляція: особливості і відмінності.	2		1-4
Т. 12	Конструктивна комунікація і конфлікт: 1. Сутність та види конфліктів в організації. 2. Основні джерела та причини виникнення конфліктів в управлінні. 3. Форми й типи поведінки людини в ситуації конфлікту. 4. Принципи та методи подолання конфліктів в управлінні.	2		1-4
Т.13	Психологія ділових переговорів: 1. Призначення, функції та види переговорів. 2. Стадії ведення переговорів. 3. Тактичні прийоми та методи підготовки і ведення переговорів.	2		1-4
Т. 14	Іміджеві технології: 1. Поняття іміджу. 2. Робота іміджмейкера 3. Типи іміджу. Технології побудови іміджу 4. Функції й інструментарій іміджу. 5. Кінетичний і вербальний імідж.	2		1-4
<b>ЗМ 4</b>	<b>Професійна комунікація</b>	<b>8</b>		
Т. 15	Акмеологічна концепція спілкування: 1. Теоретико-методологічні засади акмеологічної концепції спілкування. 2. Професіоналізм спілкування – важлива складова акмеологічної концепції розвитку особистості. 3. Наукові передумови розроблення акмеологічної концепції спілкування.	2		1-4



Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	Порядковий номер
	4. Психолого-акмеологічні механізми й чинники спілкування.			
Т. 16	Професіоналізація ділових міжособистісних стосунків: 1. Індивідуально-психологічні та групові регулятори комунікативної діяльності особистості. 2. Професійне спілкування та групові регулятори комунікативної діяльності особистості. 3. Професійне міжособистісне пізнання в діловій сфері. 4.	2		1-4
Т. 17	Акмеологічні технології спілкування: 1. Ефективні канали формальних комунікацій. 2. Комунікативний простір ділових відносин. 3. Мистецтво говоріння і слухання. 4. Технологія продуктивної комунікації.	2		1-4
Т. 18	Професіоналізм спілкування і організаційний розвиток: 1. Акмеологічні чинники організаційної взаємодії. 2. Досягнення взаєморозуміння в організації й гендерні відмінності. 3. Акмеологічний підхід до розв'язання суперечностей в організації. 4. Професіоналізм спілкування керівника організації.	2		1-4

**Всього:**

М1 – змістових модулів - 2

М2 – змістових модулів - 2

### 3.2 Теми практичних занять

Теми практичних занять дисципліни наведено у таблиці 3.

Таблиця 3. Теми практичних занять

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	Порядковий номер
<b>М 1</b>	<b>Психологія комунікації</b>	<b>24</b>	<b>12</b>	
<b>ЗМ1</b>	<b>Соціально-психологічна природа комунікації</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	
Т. 1	Комунікація як складова спілкування: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Функції, рівні та структура спілкування.</li> <li>2. Функції та структура комунікації.</li> <li>3. Історія розвитку психології комунікації.</li> <li>4. Основні категорії психології комунікації.</li> <li>5. Структура комунікативного процесу.</li> <li>6. Стилi спілкування.</li> </ol>	2	2	1-4
Т. 2	Спілкування і особистість: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Комунікативний світ індивіда.</li> <li>2. Спілкування в контексті соціально-психологічних теорій особистості.</li> <li>3. Комунікативний розвиток людини.</li> <li>4. Концептуальні засади комунікативного потенціалу особистості.</li> <li>5. Вплив кризових і стабільних періодів життя особи та суспільства на специфіку спілкування.</li> <li>6. Взаємозв'язок деформацій спілкування і асоціальних проявів особистості.</li> </ol>	2		1-4
Т. 3	Види комунікації: <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Класифікації комунікації.</li> <li>2. Вербальна комунікація: вміння слухати і вміння говорити.</li> <li>3.Невербальна комунікація: рух у невербальній комунікації та комунікація через організацію оточуючого середовища.</li> <li>4.Особливості вести бесіду.</li> <li>5.Особливості переконуючого впливу.</li> </ol>	2		1-4
Т. 4	Психологічні моделі комунікації: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Класифікація моделей комунікації.</li> <li>2. Соціологічні моделі комунікації:                      - класична парадигма комунікації у вченні Г.Лассуела;</li> </ol>	2		1-4

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	Порядковий номер
	- пропагандистська модель комунікації Л.Войтасика; - модель Е.Ноель-Нойман («спіраль мовчання»); 3. Психологічні моделі комунікації. 4. Семіотичні моделі комунікації. 5. Новітні теорії та моделі комунікації.			
Т. 5	Психологія публічного виступу: 1. Ораторське мистецтво. 2. Особливості публічного виступу. 3. Подолання власних бар'єрів (страхів) в публічному виступі. 4. Універсальний конструктор публічного виступу перед аудиторією. 5. Особливості виходу з незручних ситуацій під час публічного виступу. 6. Правила красномовства.	2	2	1-4
<b>ЗМ 2</b>	<b>Різновиди комунікації</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	
Т. 6	Міжособистісна комунікація: 1. Загальна характеристика міжособистісного спілкування. 2. Механізми сприймання людьми один одного. 3. Психологічні механізми захисту в комунікації. 4. Особливості ефективної комунікації. 5. Формування першого враження.	2		1-4
	Соціально-психологічний тренінг «Проблемна комунікація»	2	2	
Т. 7	Комунікація і стосунки: 1. Типи стосунків. 2. Комунікація на різних стадіях стосунків. 3. Роль інтернету як засобу комунікації. 4. Переваги і недоліки використання інтернету у стосунках. 5. Різновиди неконструктивних стосунків.	2		1-4

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	Порядковий номер
Т. 8	Комунікація в малій соціальній групі: 1. Особливості малої соціальної групи. 2. Стадії розвитку групи. 3. Групові ролі. Лідер і керівник в групі. 4. Типи комунікацій в групі. 5. Прийняття рішень в групі.	2		1-4
	Соціально-психологічний тренінг «Харизма лідера»	2	2	
Т. 9	Комунікація у великій соціальній групі: 1. Особливості взаємодії у великих соціальних групах. 2. Комунікація в етнічних групах. 3. Комунікативні процеси в соціальних групах. 4. Комунікативна привабливість великих стихійних груп. 5. Психологія міжгрупових відносин. 6. Комунікативні зв'язки злочинних об'єднань і груп.	2		1-4
Т. 10	Масова комунікація: 1. Поняття масової комунікації. 2. Психологія чуток і пліток. 3. Пропаганда як різновид масової комунікації. 4. Паблік рілейшинс. 5. Особливості медіакомунікації. 6. Національні особливості спілкування. 7. Ментальність та національний характер українців.	2		1-4
<b>М 2</b>	<b>Професійна комунікація</b>	<b>20</b>	<b>4</b>	
<b>ЗМ 3</b>	<b>Технології комунікації</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	
Т. 11	Комунікація в контексті маніпуляції: 1. Психологія маніпуляцій. 2. Шляхи запобігання маніпулятивним впливам в спілкуванні. 3. Популізм і лобювання як політичні технології. 4. Обмеження та протидія політичним маніпуляціям.	2		1-4

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	Порядковий номер
Т. 12	Конструктивна комунікація і конфлікт: 1. Конфлікт та види конфліктів. 2. Причини виникнення конфліктів в управлінні. 3. Форми й типи поведінки людини в ситуації конфлікту. 4. Шляхи подолання конфліктів в управлінні. 5. Конструктивна комунікація – профілактика конфліктів.	2		1-4
	Соціально-психологічний тренінг «Конструктивна комунікація»	2	2	
Т.13	Психологія ділових переговорів: 1. Типи переговорів. 2. Стадії ведення переговорів. 3. Основні стилі ведення переговорів. 4. Способи підготовки і ведення переговорів.	2		1-4
	Соціально-психологічний тренінг «Переговори»	2	2	
Т. 14	Іміджеві технології: 1. Поняття іміджу. 2. Імідж ділової жінки. 3. Імідж ділового чоловіка. 4. Технології побудови іміджу. 5. Інструментарій іміджу.	2		1-4
<b>ЗМ 4</b>	<b>Професійна комунікація</b>	<b>8</b>		
Т. 15	Акмеологічна концепція спілкування: 1. Теоретико-методологічні засади акмеологічної концепції спілкування. 2. Психолого-акмеологічні механізми й чинники спілкування. 3. Професіоналізм взаємодії й комунікативної діяльності. 4. Нормативність спілкування. 5. Особистісно-професійний розвиток суб'єкта спілкування.	2		1-4

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	Порядковий номер
Т. 16	Професіоналізація ділових міжособистісних стосунків: 1. Індивідуально-психологічні та групові регулятори комунікативної діяльності особистості. 2. Професійне спілкування та групові регулятори комунікативної діяльності особистості. 3. Акмеологічна сила і слабкість переконувального впливу. 4. Конструктивність спілкування і конфлікт.	2		1-4
Т. 17	Акмеологічні технології спілкування: 1. Ефективні канали формальних комунікацій. 2. Комунікативний простір ділових відносин. 3. Технологія продуктивної комунікації. 4. Система неформальних комунікацій у діловій сфері. 5. Вплив труднощів і деформацій спілкування на успішність взаємодії.	2		1-4
Т. 18	Професіоналізм спілкування і організаційний розвиток: 1. Акмеологічні чинники організаційної взаємодії. 2. Досягнення взаєморозуміння в організації й гендерні відмінності. 3. Практика розв'язання організаційних проблем засобами спілкування. 4. Психологічні механізми ефективної міжорганізаційної взаємодії. 5. Комунікативна політика в організації.	2		1-4

### 3.3 Завдання для самостійної роботи студента

Перелік матеріалу, який виноситься на самостійне вивчення, наведено у таблиці 4.

Таблиця 4. Матеріал, що виноситься на самостійне вивчення

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	Порядковий номер
<b>М 1</b>	<b>Психологія комунікації</b>	<b>20</b>	<b>80</b>	
<b>ЗМ1</b>	<b>Соціально-психологічна природа комунікації</b>	<b>10</b>	<b>40</b>	
T. 1	Комунікація як складова спілкування: 1. Історія розвитку психології комунікації. 2. Основні категорії психології комунікації. 3. Структура комунікативного процесу.	2	8	1-4 додаткова
T. 2	Спілкування і особистість: 1. Комунікативний світ індивіда. 2. Вплив кризових і стабільних періодів життя особи та суспільства на специфіку спілкування. 3. Взаємозв'язок деформацій спілкування і асоціальних проявів особистості.	2	8	1-4 додаткова
T. 3	Види комунікації: 1. Вміння слухати. 2. Вміння говорити. 3. Рух у невербальній комунікації. 4. Комунікація через організацію оточуючого середовища.	2	8	1-4 додаткова
T. 4	Психологічні моделі комунікації: 1. Класична парадигма комунікації у вченні Г.Лассуела. 2. Пропагандистська модель комунікації (Л.Войтасика). 3. Модель Е.Ноель-Нойман («спіраль мовчання») 4. Новітні теорії та моделі комунікації. 5.	2	8	1-4 додаткова
T. 5	Психологія публічного виступу: 1. Подолання власних бар'єрів (страхів) в публічному виступі. 2. Універсальний конструктор публічного виступу пере аудиторією.	2	8	1-4 додаткова

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	Порядковий номер
	3. Особливості виходу з незручних ситуацій під час публічного виступу.			
<b>ЗМ 2</b>	<b>Різновиди комунікації</b>	<b>10</b>	<b>40</b>	
Т. 6	Міжособистісна комунікація: 1. Механізми сприймання людьми один одного. 2. Психологічні механізми захисту в комунікації. 3. Особливості ефективної комунікації.	2	8	1-4 додаткова
Т. 7	Комунікація і стосунки: 1. Роль інтернету як засобу комунікації. 2. Переваги і недоліки використання інтернету у стосунках.	2	8	1-4 додаткова
Т. 8	Комунікація в малій соціальній групі: 1. Групові ролі. 2. Типи комунікацій в групі. 3. Прийняття рішень в групі.	2	8	1-4 додаткова
Т. 9	Комунікація у великій соціальній групі: 1. Психологія міжгрупових відносин. 2. Комунікативні зв'язки злочинних об'єднань і груп.	2	8	1-4 додаткова
Т. 10	Масова комунікація: 1. Національні особливості спілкування. 2. Ментальність та національний характер українців. 3. Пропаганда як різновид масової комунікації.	2	8	1-4 додаткова
<b>М 2</b>	<b>Професійна комунікація</b>	<b>18</b>	<b>60</b>	
<b>ЗМ 3</b>	<b>Технології комунікації</b>	<b>8</b>	<b>32</b>	
Т. 11	Комунікація в контексті маніпуляції: 1. Популізм і лобювання як політичні технології. 2. Обмеження та протидія політичним маніпуляціям.	2	8	1-4 додаткова



Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	Порядковий номер
Т. 12	Конструктивна комунікація і конфлікт: 1. Шляхи подолання конфліктів в управлінні. 2. Конструктивна комунікація – профілактика конфліктів. 3. Мовні конфліктогени.	2	8	1-4 додаткова
Т.13	Психологія ділових переговорів: 1. Типи переговорів. 2. Етапи ведення переговорів. 3. Основні стилі ведення переговорів. 4. Способи підготовки підготовки і ведення переговорів.	2	8	1-4 додаткова
Т. 14	Іміджеві технології: 1. Поняття іміджу. 2. Імідж ділової жінки. 3. Імідж ділового чоловіка. 4. Технології побудови іміджу. 5. Інструментарій іміджу.	2	8	1-4 додаткова
<b>ЗМ 4</b>	<b>Професійна комунікація</b>	<b>10</b>	<b>28</b>	
Т. 15	Акмеологічна концепція спілкування: 1. Професіоналізм взаємодії й комунікативної діяльності. 2. Нормативність спілкування. 3. Особистісно-професійний розвиток суб'єкта спілкування.	2	7	1-4 додаткова
Т. 16	Професіоналізація ділових міжособистісних стосунків: 1. Акмеологічна сила і слабкість переконувального впливу. 2. Конструктивність спілкування і конфлікт.	2	7	1-4 додаткова
Т. 17	Акмеологічні технології спілкування: 1. Система неформальних комунікацій у діловій сфері. 2. Вплив труднощів і деформацій спілкування на успішність взаємодії.	2	7	1-4 додаткова

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	Порядковий номер
Т. 18	Професіоналізм спілкування і організаційний розвиток: 1. Практика розв'язання організаційних проблем засобами спілкування. 2. Психологічні механізми ефективної міжорганізаційної взаємодії. 3. Комунікативна політика в організації.	4	7	1-4 додаткова

Також до самостійної роботи відноситься опрацювання матеріалу, викладеного на лекціях, підготовка до практичних занять і контрольних заходів загальним обсягом – 62 год.

#### 4 НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

##### Основна література

1. Дербеньова Л.В., Демчина Л.І. Документально-інформаційні комунікації: навч. посіб. Івано-Франківськ. 2018. 102 с.
2. Кравченко В. Ю. Етика та психологія ділового спілкування: конспект лекцій. Івано-Франківськ. 2018. 109 с.
3. Основи ораторського мистецтва: навчально-методичний посібник [В.Д. Гапотій, О.О. Куліда]. Мелітополь. 2019. 168 с.
4. Соціальна психологія: навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра. [ред. Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев]. Київ. 2019. 254 с

##### Додаткова література:

5. Кравченко В.Ю. Довіра як визначальна складова психологічної дистанції особистості. East European Scientific Journal Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe. Warszawa. № 1(5). 2016. С. 57-62.
6. Кравченко В.Ю. Види довіри: психологічний аналіз. Polish journal of science. №15 (2019). VOL. 1. P. 54 –58.
7. Малевич Л.Д. Методичні вказівки до практичних занять і самостійної роботи для студентів з навчальної дисципліни «Ефективна комунікація в професійній діяльності». Рівне. 2019. 42 с.
8. Пиз А., Пиз Б. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестах. Москва. 2020. 448 с.

##### Інтернет ресурси:

1. Психологія стресу та способи боротьби із ним. [https://courses.prometheus.org.ua/courses/KUBG/Psy101/2014\\_T1/](https://courses.prometheus.org.ua/courses/KUBG/Psy101/2014_T1/) (дата звернення 17.08.2020р.).

## **5 ФОРМИ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ**

При викладанні і вивченні дисципліни «Психологія професійної комунікації» використовуються такі форми навчання, як:

лекції (вступна, пояснювально-ілюстративні, проблемні, пояснювально-демонстративні, відеолекції, мультимедійні презентації);

практичні заняття (у формі фронтального усного та письмового опитування з рецензуванням відповідей, індивідуального усного та письмового опитування, дидактичне тестування, елементи тренінгу, конференції, диспути, психологічне тестування, ділові рольові ігри, інтерактивні заняття);

самостійна робота (підготовка до практичних занять, написання психологічного есе, реферати, доповіді, тези, усні виступи).

При викладанні і вивченні дисципліни «Психологія професійної комунікації» використовуються такі методи навчання, як:

1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:
  - словесні (доповіді, виступи, дискусії);
  - наочні (мультимедійні презентації, демонстрація комунікативних навиків, ділові рольові ігри);
  - практичні (психологічні вправи, психологічні задачі, психологічні тести).
  - індуктивні (використання комунікативних шаблонів, стереотипних фраз, етичних правил та професійних термінів);
  - дедуктивні (рефлексивні вправи, тренінгові елементи).
  - репродуктивні (виступи, дидактичні тести, тези, конспекти);
  - проблемні (розв'язання проблемних питань та психологічних задач);
  - творчі (складання психологічного есе, кейс-стаді, творчі виступи).
2. Методи стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності: ділові рольові ігри, елементи тренінгу, диспути, виступи, психологічні тести, психологічні задачі тощо.
3. Методи контролю та корекції за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: самостійні та контрольні роботи, проміжний контрольний, модульний контроль, семестровий контроль, диференційований залік.
4. Бінарні та інтегровані методи: тренінги, робота в мікрогрупах, дистанційне навчання, відеопрезентації.

## **6 ПОЛІТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Складання заліку відбувається згідно виконання всіх видів робіт та занять згідно робочої програми й індивідуального навчального плану студента. В разі невиконання через пропущене заняття студент повинен їх відпрацювати у відведений час (індивідуальна консультація) згідно графіку.

В разі інших причин (мобільності, стажування та ін.) студент може навчатись згідно індивідуального плану навчання самостійно, і в узгоджений з викладачем час здає всі види робіт і складає залік. При цьому план індивідуального навчання угоджує з викладачем перед початком семестру.

В разі недотримання академічної доброчесності (списування тощо) роботи студента не зараховуються або оцінюються в нуль балів.

## 7 МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Дається детальна інформація про методи контролю знань студентів на лекціях та практичних заняттях. Зразок схеми нарахування балів при оцінюванні знань студентів з дисципліни наведено в таблиці 5.

Таблиця 5. Схема нарахування балів у процесі оцінювання знань студентів з дисципліни «Психологія професійної комунікації»

Види робіт, що контролюються	Максимальна кількість балів
<b>Модуль 1</b>	
Контроль теоретичних та практичних знань:	
Т.1. – контрольна робота (комбіновані завдання)	5
Т. 2 - контрольна робота (дидактичний тест)	5
Т. 3 – контрольна робота (психологічний диктант)	5
Т. 4 – контрольна робота (розгорнуті відповіді на питання)	5
Т. 5 – усна доповідь (виступ ораторського мистецтва та відеопрезентація)	5
Т. 6 – контрольна робота (дидактичний тест + розв’язання психологічних задач)	5+5
Т. 7 – контрольна робота (кейс-стаді)	5
Т. 8 – контрольна робота (дидактичний тест + створення портфоліо (особистого бренду лідера))	5
Т. 9 – контрольна робота (тези теми)	5
Т. 10 – контрольна робота (комбіновані завдання)	5
<b>Модуль 2</b>	
Т. 11 – контрольна робота (написання ессе)	5
Т. 12 – контрольна робота (дидактичний тест)	5
Т. 13 – контрольна робота (дидактичний тест + кейс-стаді)	5+5
Т. 14 – контрольна робота (комбіновані завдання)	5
Т. 15 – контрольна робота (психологічний диктант)	5
Т. 16 – контрольна робота (дидактичний тест)	5
Т. 17 – контрольна робота (розгорнуті відповіді на питання)	5
Т. 18 – контрольна робота (комбіновані завдання)	5
<b>Усього</b>	<b>100</b>

Залік з дисципліни студенту виставляється за умови, якщо він набрав протягом семестру не менше 60 балів. У разі, якщо набрано недостатню кількість балів, студент пише залікову роботу. Семестрова оцінка та залікова робота оцінюються відповідно до чинної шкали оцінювання, що наведена нижче (відповідно до вимог чинного Положення «Про

систему поточного і підсумкового контролю, оцінювання знань та визначення рейтингу студентів»).

## 8 ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ

Диференційований залік з дисципліни виставляється студенту відповідно до чинної шкали оцінювання, що наведена нижче.

### Шкала оцінювання: національна та ECTS

<i>Національна</i>	<i>Університетська (в балах)</i>	<i>ECTS</i>	<i>Визначення ECTS</i>	<i>Рекомендована система оцінювання згідно із наказом МОіНУ №48 від 23.01.2004р.</i>
<b>Відмінно</b>	90-100	A	<b>Відмінно</b> - відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	90-100 (відмінно)
<b>Добре</b>	82-89	B	<b>Дуже добре</b> – вище середнього рівня з кількома помилками	75-89 (добре)
	75-81	C	<b>Добре</b> – в загальному правильна робота з певною кількістю грубих помилок	
<b>Задовільно</b>	67-74	D	<b>Задовільно</b> - непогано, але зі значною кількістю недоліків	60-74 (задовільно)
	60-66	E	<b>Достатньо</b> – виконання задовольняє мінімальні критерії	
<b>Незадовільно</b>	35-59	FX	<b>Незадовільно</b> – потрібно попрацювати перед тим, як отримати залік або скласти екзамен	35-59 (незадовільно із можливістю повторного складання екзамену)
	0-34	F	<b>Незадовільно</b> – необхідна серйозна подальша робота	0-34 (незадовільно із обов'язковим повторним вивченням модуля)