

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО
Факультет педагогіки та психології
Кафедра психології та соціальних наук



ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з науково-педагогічної
роботи О.А.Кузнецова
« 28 » вересня 2020 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Психологія спілкування та конфліктології

Ступінь бакалавра
Спеціальність 053 «Психологія»
Освітньо-професійна програма Психологія

2020 – 2021 навчальний рік

Розробник: Руда Н.Л., доцент кафедри психології та соціальних наук, кандидат психологічних наук _____

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри _____
Протокол № 1 від «28» серпня 2020 р.
Завідувач кафедри _____ (Савенкова І.І.)

Анотація. Програма розкриває психологічні механізми та закономірності процесу ефективного спілкування; сприяє оволодінню системою знань про сутність та функції спілкування; удосконалює навички ефективної комунікативної взаємодії у колективі шляхом підвищення компетентності стосовно прийомів та методів ефективного спілкування. Аналізуються різноманітні методи психології впливу та захист від них. Предметом вивчення навчальної дисципліни також є закономірності стосунків та поведінки людей у конфліктних ситуаціях, причини виникнення конфліктів і методи їх подолання. Навчальна дисципліна має на меті навчити студентів використовувати знання щодо типології, причин виникнення конфліктів та стратегій поведінки у конфліктах, застосовувати знання щодо ролі посередництва у розв'язанні конфліктів, використовувати традиційні методи і технології у подоланні та профілактиці конфліктів, прогнозувати зміни і динаміку перебігу конфліктів.

Ключові слова: спілкування, конструктивне спілкування, психологія впливу, маніпуляції, конфліктологія, стратегії поведінки у конфлікті, психологічна допомога при вирішенні конфліктів.

Abstract. The program reveals the psychological mechanisms and patterns of the process of effective communication; contributes to mastering the system of knowledge about the essence and functions of communication; improves the skills of effective communicative interaction in the team by increasing competence in the techniques and methods of effective communication. Various methods of influence psychology and protection from them are analyzed. The subject of study of the discipline is also the patterns of relationships and behavior of people in conflict situations, the causes of conflicts and methods of overcoming them. The course aims to teach students to use knowledge of typology, causes of conflicts and strategies of behavior in conflicts, apply knowledge of the role of mediation in conflict resolution, use traditional methods and technologies in conflict resolution, predict changes and dynamics of conflicts.

Key words: communication, constructive communication, psychology of influence, manipulations, conflictology, strategies of behavior in the conflict, psychological help at the decision of conflicts.

1. Опис навчальної дисципліни
Денна форма навчання

Найменування показників	Галузь знань, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
Кількість кредитів – 14	Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки	Вибіркова	
	Спеціальність 053 Психологія		
Індивідуальне науково-дослідне завдання розробка проекту <u>«Психологія ефективного спілкування»</u>	Освітня програма психологія	Рік підготовки:	
		3-й -	
Загальна кількість годин – 420		Семестр	
		5-й	6-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3,3 (5 – й семестр), 5 (6 –й семестр) самостійної роботи студента - 4	Освітній ступінь бакалавра	Лекції	
		16	20
http://moodle.mdu.edu.ua/my/		Практичні, семінарські	
		44	60
		Лабораторні	
		год. -	
		Самостійна робота	
		120	160
		Вид контролю: Залік / Іспит	

Мова навчання: українська.

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить: для денної форми навчання – 420 год.: 140 год. – аудиторні заняття, 280 год. – самостійна робота (33% / 67%).

Заочна форма навчання

Найменування показників	Галузь знань, освітній психологія	Характеристика навчальної дисципліни	
		Вибіркова	
Кількість кредитів – 8	Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки		
	Спеціальність 053 Психологія		
Індивідуальне науково-дослідне завдання <u>розробка проекту «Психологія ефективного спілкування»</u>	Освітня програма психологія	Рік підготовки:	
Загальна кількість годин – 420		3-й	
		Семестр	
		5-й	6-й
http://moodle.mdu.edu.ua/my/		Лекції	
	Освітній ступінь бакалавра	8	10
		Практичні, семінарські	
		12	12
		Лабораторні	
		-	
		Самостійна робота	
		160	218
	Вид контролю: Залік / Іспит		

Мова навчання: українська.

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить: для заочної форми навчання – 420 год.: 42 год. – аудиторні заняття, 378 год. – самостійна робота (33% / 67%).

2. Мета, завдання навчальної дисципліни та очікувані результати навчання

Мета курсу займає провідне місце в підготовці майбутніх психологів. Спілкування є джерелом отримання інформації і позитивних емоцій, ефективним засобом самовираження і вдосконалення міжособистісних стосунків, оптимізації професійної діяльності. Вивчення дисципліни дозволить студентам отримати знання про особливості спілкування, професійного та міжособистісного діалогу, соціального сприйняття, міжособистісні та внутрішньоособистісні конфліктів. Це сприятиме розвитку комунікативної компетентності майбутніх психологів; формуватиме комплекс знань, умінь й компетенцій щодо попередження й розв'язання конфліктів.

Завдання курсу:

- надати ґрунтовні теоретичні знання про структуру феномена спілкування;
- розширити уявлення щодо ефективної міжособистісної комунікації;
- висвітлити особливості ведення публічного виступу;
- розкрити сутність та особливості конфлікту у психології;
- схарактеризувати особливості перебігу та розв'язання конфліктів.

Передумови для вивчення дисципліни: загальна психологія, вікова психологія, соціальна психологія, психологія тренінгової роботи.

Навчальна дисципліна складається з 14-ти кредитів.

Програмні результати навчання:

ПР 9. Пропонувати власні способи вирішення психологічних задач і проблем у процесі професійної діяльності, приймати та аргументувати власні рішення щодо їх розв'язання.

ПР 10. Формулювати думку логічно, доступно, дискутувати, обстоювати власну позицію, модифікувати висловлювання відповідно до культуральних особливостей співрозмовника.

ПР 13. Взаємодіяти, вступати у комунікацію, бути зрозумілим, толерантно ставитися до осіб, що мають інші культуральні чи гендерно-вікові відмінності.

ПР 14. Ефективно виконувати різні ролі у команді у процесі вирішення фахових завдань, у тому числі демонструвати лідерські якості.

ПР 16. Знати, розуміти та дотримуватися етичних принципів професійної діяльності психолога.

Згідно з вимогами ОПП студент оволодіває такими компетентностями:

I. Інтегральна компетентність: здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері психології, що передбачають застосування основних психологічних теорій та методів та характеризуються комплексністю і невизначеністю умов (в контексті взаємодії та спілкування людини).

II. Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 3. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 5. Здатність бути критичним і самокритичним.

ЗК 6. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК 8. Навички міжособистісної взаємодії.

ЗК 9. Здатність працювати в команді.

ЗК 10. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

III. Спеціальні (фахові, предметні) компетентності:

СК 1. Здатність оперувати категоріально-понятійним апаратом психології.

СК 3. Здатність до розуміння природи поведінки, діяльності та вчинків.

СК 4. Здатність самостійно збирати та критично опрацьовувати, аналізувати та узагальнювати психологічну інформацію з різних джерел.

СК 11. Здатність дотримуватися норм професійної етики

СК 12. Здатність до особистісного та професійного самовдосконалення, навчання та саморозвитку

3. Програма навчальної дисципліни

Кредит 1. Поняття та особливості феномену спілкування в сучасній психології

1. Три аспекти спілкування: комунікація, інтеракція, перцепція
2. Комунікація в сучасній психології
3. Перцептивні аспекти спілкування
4. Інтеракція у спілкуванні.

Кредит 2. Психологія впливу

5. 5 Конструктивний та деструктивний психологічний вплив
6. 6 Аргументація та її техніки
7. 7 Форми деструктивного впливу.

Кредит 3. Маніпуляція у спілкуванні

8. 8 Поняття та критерії маніпуляції
9. 9 Засоби маніпулятивного впливу в процесі спілкування (с 129)

Кредит 4. Маніпулятивний вплив

10. Різновиди маніпуляцій: емоційне зараження, принципи контрасту та дефіциту.
11. Навіювання як спірний вид впливу
12. Складові переконання

Кредит 5. Спирні види психологічного впливу

13. Прохання та взаємні поступки як різновид психологічного впливу
14. Прагнення до забов'язань та послідовності як знаряддя соціального впливу.

Кредит 6. Психологічні особливості ділового спілкування

15. Основні типи маніпуляцій в практиці ділових відносин (с 132)
16. Переговори у діловому спілкуванні
17. Психологічні особливості публічного виступу.

9. Кредит 7. Основи вивчення конфліктології

18. Поняття конфліктології і конфліктів в сучасній психології
19. Основні різновиди конфліктів
20. Методи вивчення конфліктів

10. Кредит 8. Причини конфліктів

21. Суб'єктивні та об'єктивні причини конфліктів
22. Стрес та попередження конфліктів

11. Кредит 9. Структура конфлікту

23. Механізми виникнення конфлікту
24. Структурні характеристики конфліктів

12. Кредит 10. Динаміка конфлікту

25. Виникнення конфлікту: оцінка ситуації
26. Попередження конфлікту у передконфліктній ситуації
27. Динаміка конфліктної ситуації

13. Кредит 11. Стратегії поведінки у конфлікті

28. Вибір стратегії поведінки у конфлікті
29. Ефективність стилів поведінки у конфлікті

14. Кредит 12. Конфліктна взаємодія

30. Взаємодія учасників у конфліктній ситуації
31. Перемовини у конфлікті

15. Кредит 13. Вирішення конфліктів

32. Конфліктна традиція у вирішенні конфліктів

33. Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів
16. Кредит 14. Технології психологічного посередництва
34. Робота психолога з учасниками конфлікту
35. Процес спільного обговорення та врегулювання проблем
36. Ділова гра «Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів».

4. Структура навчальної дисципліни Денна форма навчання

Назви змістових кредитів і тем	Кількість годин					
	усьо го	у тому числі				
		л	П	лаб	інд	ср
1	2	3	4	5	6	7
Кредит 1. Поняття та особливості феномену спілкування в сучасній психології						
17. Тема 1. Три аспекти спілкування: комунікація, інтеракція, перцепція		2	2			5
18. Тема 2. Комунікація в сучасній психології			2			5
19. Тема 3. Перцептивні аспекти спілкування			2			5
20. Тема 4. Інтеракція у спілкуванні			2			5
Разом	30	2	8			20
Кредит 2. Психологія впливу						
21. Тема 5. Конструктивний та деструктивний психологічний вплив		2	2			6
22. Тема 6. Аргументація та її техніки			2			6
23. Тема 7. Форми деструктивного впливу		2	2			8
Разом	30	4	6			20
Кредит 3. Маніпуляція у спілкуванні						
24. Тема 8. Поняття та критерії маніпуляції		2	4			10
Тема 9. Засоби маніпулятивного впливу в процесі спілкування			4			10
Разом	30	2	8			20
Кредит 4. Маніпулятивний вплив						
Тема 10. Різновиди маніпуляцій: емоційне зараження, принципи контрасту та дефіциту		2	2			8
25. Тема 11. Навіювання як спірний вид впливу		2	2			6
26. Тема 12. Складові переконання			2			6
Разом	30	4	6			20
Кредит 5. Спірні види психологічного впливу						
27. Тема 13. Прохання та взаємні поступки як різновид психологічного впливу		2	4			10
Тема 14. Прагнення до забор'язань та послідовності як знаряддя соціального впливу		2	2			10
Разом	30	4	6			20

Кредит 6. Психологічні особливості ділового спілкування						
Тема 15. Основні типи маніпуляцій в практиці ділових відносин			2			4
28. Тема 16. Переговори у діловому спілкуванні			4			8
29. Тема 17. Психологічні особливості публічного виступу			4			8
Разом	30	0	10			20
Кредит 7. Основи вивчення конфліктології						
30. Тема 18. Поняття конфліктології і конфліктів в сучасній психології		2				4
31. Тема 19. Основні різновиди конфліктів			4			4
Тема 20. Методи вивчення конфліктів			4			12
Разом	30	2	8			20
Кредит 8. Причини конфліктів						
Тема 21. Суб'єктивні та об'єктивні причини конфліктів		2	2			10
32. Тема 22. Стрес та попередження конфліктів		2	4			10
33. Разом	30	4	6			20
Кредит 9. Структура конфлікту						
34. Тема 23. Механізми виникнення конфлікту		2	4			10
35. Тема 24. Структурні характеристики конфліктів			4			10
36. Разом	30	2	8			20
37. Кредит 10. Динаміка конфлікту						
38. Тема 25. Виникнення конфлікту: оцінка ситуації			4			6
39. Тема 26. Попередження конфлікту у передконфліктній ситуації		2				8
40. Тема 27. Динаміка конфліктної ситуації			4			6
41. Разом	30	2	8			20
42. Кредит 11. Стратегії поведінки у конфлікті						
43. Тема 28. Вибір стратегії поведінки у конфлікті		2	4			10
44. Тема 29. Ефективність стилів поведінки у конфлікті			4			10
45. Разом	30	2	8			20
46. Кредит 12. Конфліктна взаємодія						
47. Тема 30. Взаємодія учасників у конфліктній ситуації			4			10

48. Тема 31. Перемовини у конфлікті			6			10
49. Разом	30	0	10			20
50. Кредит 13. Вирішення конфліктів						
51. Тема 32. Конфліктна традиція у вирішенні конфліктів			2			10
52. Тема 33. Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів		4	4			10
Разом	30	4	6			20
53. Кредит 14. Технології психологічного посередництва у вирішенні конфліктів						
54. Тема 34. Робота психолога з учасниками конфлікту		2	2			5
55. Тема 35. Процес спільного обговорення та врегулювання проблем		2	2			5
56. Тема 36. Ділова гра «Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів».			2			10
Разом		4	6			20
Усього годин:	420	36	104			280

Заочна форма навчання

Назви змістових кредитів і тем	Кількість годин					
	усьо го	у тому числі				
		л	П	лаб	інд	ср
1	2	3	4	5	6	7
Кредит 1. Поняття та особливості феномену спілкування в сучасній психології						
57. Тема 1. Три аспекти спілкування: комунікація, інтеракція, перцепція			2			7
58. Тема 2. Комунікація в сучасній психології						7
59. Тема 3. Перцептивні аспекти спілкування						7
60. Тема 4. Інтеракція у спілкуванні						7
Разом	30	0	2			28
Кредит 2. Психологія впливу						
61. Тема 5. Конструктивний та деструктивний психологічний вплив		2				8
62. Тема 6. Аргументація та її техніки			2			8
63. Тема 7. Форми деструктивного впливу		2				8
Разом	30	4	2			24
Кредит 3. Маніпуляція у спілкуванні						
64. Тема 8. Поняття та критерії маніпуляції			2			14
Тема 9. Засоби маніпулятивного впливу в процесі спілкування						14
Разом	30	0	2			28
Кредит 4. Маніпулятивний вплив						
Тема 10. Різновиди маніпуляцій: емоційне зараження, принципи контрасту та дефіциту		2				8

65. Тема 11. Навіювання як спірний вид впливу			2			8
66. Тема 12. Складові переконання						10
Разом	30	2	2			26
Кредит 5. Спірні види психологічного впливу						
67. Тема 13. Прохання та взаємні поступки як різновид психологічного впливу			2			13
Тема 14. Прагнення до запов'язань та послідовності як знаряддя соціального впливу		2				13
Разом	30	2	2			26
Кредит 6. Психологічні особливості ділового спілкування						
Тема 15. Основні типи маніпуляцій в практиці ділових відносин						8
68. Тема 16. Переговори у діловому спілкуванні						8
69. Тема 17. Психологічні особливості публічного виступу			2			12
Разом	30	0	2			28
Кредит 7. Основи вивчення конфліктології						
70. Тема 18. Поняття конфліктології і конфліктів в сучасній психології			2			9
71. Тема 19. Основні різновиди конфліктів						9
Тема 20. Методи вивчення конфліктів						10
Разом	30	0	2			28
Кредит 8. Причини конфліктів						
Тема 21. Суб'єктивні та об'єктивні причини конфліктів						14
72. Тема 22. Стрес та попередження конфліктів			2			14
73. Разом	30	0	2			28
Кредит 9. Структура конфлікту						
74. Тема 23. Механізми виникнення конфлікту			2			14
75. Тема 24. Структурні характеристики конфліктів						14
76. Разом	30	0	2			28
77. Кредит 10. Динаміка конфлікту						
78. Тема 25. Виникнення конфлікту: оцінка ситуації			2			8
79. Тема 26. Попередження конфлікту у		2	2			8
80. передконфліктній ситуації						
81. Тема 27. Динаміка конфліктної ситуації			2			8
82. Разом	30	2	4			24
83. Кредит 11. Стратегії поведінки у конфлікті						
84. Тема 28. Вибір стратегії поведінки у конфлікті		2				14

85. Тема 29. Ефективність стилів поведінки у конфлікті						14
86. Разом	30	2	0			28
87. Кредит 12. Конфліктна взаємодія						
88. Тема 30. Взаємодія учасників у конфліктній ситуації		2				14
89. Тема 31. Перемовини у конфлікті						14
90. Разом	30	2	0			28
91. Кредит 13. Вирішення конфліктів						
92. Тема 32. Конфліктна традиція у вирішенні конфліктів						14
93. Тема 33. Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів		2				14
Разом	30	2	0			28
94. Кредит 14. Технології психологічного посередництва у вирішенні конфліктів						
95. Тема 34. Робота психолога з учасниками конфлікту		2				8
96. Тема 35. Процес спільного обговорення та врегулювання проблем		2				8
97. Тема 36. Ділова гра «Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів».			2			8
Разом		4	2			24
Усього годин:	420	18	24			380

5. Теми лекційних занять Денна форма навчання

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
Кредит 1. Поняття та особливості феномену спілкування в сучасній психології		
1	Тема 1. Три аспекти спілкування: комунікація, інтеракція, перцепція	2
Кредит 2. Психологія впливу		
2	Тема 5. Конструктивний та деструктивний психологічний вплив	2
3	Тема 7. Форми деструктивного впливу	2
Кредит 3. Маніпуляція у спілкуванні		
4	Тема 8. Поняття та критерії маніпуляції	2
Кредит 4. Маніпулятивний вплив		
5	Тема 10. Різновиди маніпуляцій: емоційне зараження, принципи контрасту та дефіциту	2

6	Тема 11. Навіювання як спірний вид впливу	2
Кредит 5. Спірні види психологічного впливу		
7	Тема 13. Прохання та взаємні поступки як різновид психологічного впливу	2
8	Тема 14. Прагнення до забов'язань та послідовності як знаряддя соціального впливу	2
Кредит 7. Основи вивчення конфліктології		
9	Тема 18. Поняття конфліктології і конфліктів в сучасній психології	2
Кредит 8. Причини конфліктів		
10	Тема 21. Суб'єктивні та об'єктивні причини конфліктів	2
11	Тема 22. Стрес та попередження конфліктів	2
Кредит 9. Структура конфлікту		
12	Тема 23. Механізми виникнення конфлікту	2
Кредит 10. Динаміка конфлікту		
13	Тема 26. Попередження конфлікту у передконфліктній ситуації	2
Кредит 11. Стратегії поведінки у конфлікті		
14	Тема 28. Вибір стратегії поведінки у конфлікті	2
Кредит 13. Вирішення конфліктів		
15	Тема 33. Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів	4
Кредит 14. Технології психологічного посередництва у вирішенні конфліктів		
16	Тема 34. Робота психолога з учасниками конфлікту	2
17	Тема 35. Процес спільного обговорення та врегулювання проблем	2
	Разом	36

**Теми лекційних занять
Заочна форма навчання**

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
Кредит 2. Психологія впливу		
1	Тема 5. Конструктивний та деструктивний психологічний вплив	2
Кредит 3. Маніпуляція у спілкуванні		
2	Тема 8. Поняття та критерії маніпуляції	2

Кредит 4. Маніпулятивний вплив		
3	Тема 10. Різновиди маніпуляцій: емоційне зараження, принципи контрасту та дефіциту	2
Кредит 5. Спінні види психологічного впливу		
4	Тема 14. Прагнення до запов'язань та послідовності як знаряддя соціального впливу	
Кредит 10. Динаміка конфлікту		
5	Тема 26 Попередження конфлікту у передконфліктній ситуації.	2
Кредит 11. Стратегії поведінки у конфлікті		
6	Тема 28. Вибір стратегії поведінки у конфлікті	2
Кредит 13. Вирішення конфліктів		
7	Тема 33. Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів	4
Кредит 14. Технології психологічного посередництва у вирішенні конфліктів		
8	Тема 34. Робота психолога з учасниками конфлікту	2
9	Тема 35. Процес спільного обговорення та врегулювання проблем	2
	Разом	18

6. Теми практичних занять Денна форма навчання

98.	Кредит 1	
1	Тема 1. Три аспекти спілкування: комунікація, інтеракція, перцепція	2
2	Тема 2. Комунікація в сучасній психології	2
3	Тема 3. Перцептивні аспекти спілкування	2
4	Тема 4. Інтеракція у спілкуванні	2
Кредит 2		
5	Тема 5. Конструктивний та деструктивний психологічний вплив	2
6	Тема 6. Аргументація та її техніки	2
7	Тема 7. Форми деструктивного впливу	2
Кредит 3		
8	Тема 8. Поняття та критерії маніпуляції	4
9	Тема 9. Засоби маніпулятивного впливу в процесі спілкування	4
Кредит 4.		
10	Тема 10. Різновиди маніпуляцій: емоційне зараження, принципи контрасту та дефіциту	2
11	Тема 11. Навіювання як спірний вид впливу	2
12	Тема 12. Складові переконання	2
Кредит 5.		

13	Тема 13. Прохання та взаємні поступки як різновид психологічного впливу	4
14	Тема 14. Прагнення до запов'язань та послідовності як знаряддя соціального впливу	2
	Кредит 6.	
15	Тема 15. Основні типи маніпуляцій в практиці ділових відносин	2
16	Тема 16. Переговори у діловому спілкуванні	4
17	Тема 17. Психологічні особливості публічного виступу	4
	Кредит 7	
18	Тема 19. Основні різновиди конфліктів	4
19	Тема 20. Методи вивчення конфліктів	4
	Кредит 8	
20	Тема 21. Суб'єктивні та об'єктивні причини конфліктів	2
21	Тема 22. Стрес та попередження конфліктів	4
	Кредит 9.	
22	Тема 23. Механізми виникнення конфлікту	4
23	Тема 24. Структурні характеристики конфліктів	4
	Кредит 10	
24	Тема 25. Виникнення конфлікту: оцінка ситуації	4
25	Тема 27. Динаміка конфліктної ситуації	4
	Кредит 11.	
26	Тема 28. Вибір стратегії поведінки у конфлікті	4
27	Тема 29. Ефективність стилів поведінки у конфлікті	4
	Кредит 12.	
28	Тема 30. Взаємодія учасників у конфліктній ситуації	4
29	Тема 31. Перемовини у конфлікті	6
	Кредит 13.	
30	Тема 32. Конфліктна традиція у вирішенні конфліктів	2
31	Тема 33. Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів	4
	Кредит 14.	
32	Тема 34. Робота психолога з учасниками конфлікту	2
33	Тема 35. Процес спільного обговорення та врегулювання проблем	2
34	Тема 36. Ділова гра «Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів».	2
	Усього годин:	104

Заочна форма навчання

	Кредит 1	
--	----------	--

1	Тема 1. Три аспекти спілкування: комунікація, інтеракція, перцепція	2
	Кредит 2	
2	Тема 6. Аргументація та її техніки	2
	Кредит 3	
3	Тема 8. Поняття та критерії маніпуляції	2
	Кредит 4.	
4	Тема 11. Навіювання як спірний вид впливу	2
5	Тема 13. Прохання та взаємні поступки як різновид психологічного впливу	2
6	Тема 17. Психологічні особливості публічного виступу	2
	Кредит 8	
7	Тема 22. Стрес та попередження конфліктів	2
	Кредит 9.	
8	Тема 23. Механізми виникнення конфлікту	2
	Кредит 10	
9	Тема 25. Виникнення конфлікту: оцінка ситуації	2
10	Тема 26. Попередження конфлікту у передконфліктній ситуації	2
11	Тема 27. Динаміка конфліктної ситуації	2
	Кредит 14.	
12	Тема 36. Ділова гра «Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів».	2
	Усього годин:	24

7. Самостійна робота

Денна форма навчання

	Кредит 1	
1	Тема 1. Три аспекти спілкування: комунікація, інтеракція, перцепція	5
2	Тема 2. Комунікація в сучасній психології	5
3	Тема 3. Перцептивні аспекти спілкування	5
4	Тема 4. Інтеракція у спілкуванні	5
	Кредит 2	
5	Тема 5. Конструктивний та деструктивний психологічний вплив	6
6	Тема 6. Аргументація та її техніки	6
7	Тема 7. Форми деструктивного впливу	8
	Кредит 3	
8	Тема 8. Поняття та критерії маніпуляції	10
9	Тема 9. Засоби маніпулятивного впливу в процесі спілкування	10
	Кредит 4.	
10	Тема 10. Різновиди маніпуляцій: емоційне зараження,	8

	принципи контрасту та дефіциту	
11	Тема 11. Навіювання як спірний вид впливу	6
12	Тема 12. Складові переконання	6
	Кредит 5.	
13	Тема 13. Прохання та взаємні поступки як різновид психологічного впливу	10
14	Тема 14. Прагнення до забов'язань та послідовності як знаряддя соціального впливу	1
	Кредит 6.	
15	Тема 15. Основні типи маніпуляцій в практиці ділових відносин	4
16	99. Тема 16. Переговори у діловому спілкуванні	8
17	100. Тема 17. Психологічні особливості публічного виступу	8
	101. Кредит 7	
18	102. Тема 18. Поняття конфліктології і конфліктів в сучасній психології	4
19	103. Тема 19. Основні різновиди конфліктів	4
20	Тема 20. Методи вивчення конфліктів	12
	Кредит 8	
21	Тема 21. Суб'єктивні та об'єктивні причини конфліктів	10
22	Тема 22. Стрес та попередження конфліктів	10
	Кредит 9.	
23	Тема 23. Механізми виникнення конфлікту	10
24	Тема 24. Структурні характеристики конфліктів	10
	Кредит 10	
25	Тема 25. Виникнення конфлікту: оцінка ситуації	6
26	Тема 26. Попередження конфлікту у передконфліктній ситуації	8
27	Тема 27. Динаміка конфліктної ситуації	6
	Кредит 11.	
28	Тема 28. Вибір стратегії поведінки у конфлікті	10
29	Тема 29. Ефективність стилів поведінки у конфлікті	10
	Кредит 12.	
30	Тема 30. Взаємодія учасників у конфліктній ситуації	10
31	Тема 31. Перемовини у конфлікті	10
	Кредит 13.	
32	Тема 32. Конфліктна традиція у вирішенні конфліктів	10
33	Тема 33. Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів	10
	Кредит 14.	
34	Тема 34. Робота психолога з учасниками конфлікту	5

35	Тема 35. Процес спільного обговорення та врегулювання проблем	5
36	Тема 36. Ділова гра «Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів».	10
Усього годин:		280

Заочна форма навчання

	Кредит 1	
1	Тема 1. Три аспекти спілкування: комунікація, інтеракція, перцепція	7
2	Тема 2. Комунікація в сучасній психології	7
3	Тема 3. Перцептивні аспекти спілкування	7
4	Тема 4. Інтеракція у спілкуванні	7
	Кредит 2	
5	Тема 5. Конструктивний та деструктивний психологічний вплив	8
6	Тема 6. Аргументація та її техніки	8
7	Тема 7. Форми деструктивного впливу	8
	Кредит 3	
8	Тема 8. Поняття та критерії маніпуляції	14
9	Тема 9. Засоби маніпулятивного впливу в процесі спілкування	14
	Кредит 4.	
10	Тема 10. Різновиди маніпуляцій: емоційне зараження, принципи контрасту та дефіциту	8
11	Тема 11. Навіювання як спірний вид впливу	8
12	Тема 12. Складові переконання	10
	Кредит 5.	
13	Тема 13. Прохання та взаємні поступки як різновид психологічного впливу	13
14	Тема 14. Прагнення до запов'язань та послідовності як знаряддя соціального впливу	13
	Кредит 6.	
15	Тема 15. Основні типи маніпуляцій в практиці ділових відносин	8
16	Тема 16. Переговори у діловому спілкуванні	8
17	Тема 17. Психологічні особливості публічного виступу	12
	Кредит 7	
18	Тема 18. Поняття конфліктології і конфліктів в сучасній психології	9
19	Тема 19. Основні різновиди конфліктів	9

20	Тема 20. Методи вивчення конфліктів	10
	Кредит 8	
21	Тема 21. Суб'єктивні та об'єктивні причини конфліктів	14
22	Тема 22. Стрес та попередження конфліктів	14
	Кредит 9.	
23	Тема 23. Механізми виникнення конфлікту	14
24	Тема 24. Структурні характеристики конфліктів	14
	Кредит 10	
25	Тема 25. Виникнення конфлікту: оцінка ситуації	8
26	Тема 26. Попередження конфлікту у передконфліктній ситуації	8
27	Тема 27. Динаміка конфліктної ситуації	8
	Кредит 11.	
28	Тема 28. Вибір стратегії поведінки у конфлікті	14
29	Тема 29. Ефективність стилів поведінки у конфлікті	14
	Кредит 12.	
30	Тема 30. Взаємодія учасників у конфліктній ситуації	14
31	Тема 31. Перемовини у конфлікті	14
	Кредит 13.	
32	Тема 32. Конфліктна традиція у вирішенні конфліктів	14
33	Тема 33. Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів	14
	Кредит 14.	
34	Тема 34. Робота психолога з учасниками конфлікту	8
35	Тема 35. Процес спільного обговорення та врегулювання проблем	8
36	Тема 36. Ділова гра «Психологічне посередництво у вирішенні конфліктів».	8
	Усього годин:	380

8. Індивідуальне навчально-дослідне завдання

Індивідуальне науково-дослідне завдання - розробка проекту «Психологія ефективного спілкування»

9. Форми роботи та критерії оцінювання

Рейтинговий контроль знань студентів здійснюється за 100-бальною шкалою:

Шкала оцінювання: національна та ECTS

ОЦІНКА ECTS	СУМА БАЛІВ	ОЦІНКА ЗА НАЦІОНАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ	
		екзамен	залік
A	90-100	5 (відмінно)	5/відм./зараховано
B	80-89	4 (добре)	4/добре/ зараховано
C	65-79		

D	55-64	3 (задовільно)	3/задов./ зараховано
E	50-54		
FX	35-49	2 (незадовільно)	Не зараховано

Форми поточного та підсумкового контролю

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять; має на меті перевірку рівня підготовки студентів до виконання конкретної роботи. Види поточного контролю: усне та письмове опитування, тестування, самоконтроль, складання схем, таблиць, опорних конспектів.

Підсумковий контроль здійснюється з метою оцінки результатів навчання студента. Вид підсумкового контролю: контрольна робота, залік.

Контрольна робота (КР) є обов'язковою складовою підсумкового контролю навчальних досягнень студентів. Виконання студентами КР спрямоване на всебічну і комплексну перевірку обсягу, рівня та якості засвоєння ними всього навчального матеріалу, що входить до кожного модуля: як матеріалу, що підлягає вивченню під час аудиторної роботи, так і самостійної роботи.

Іспит – вид підсумкового контролю, що полягає в оцінюванні засвоєння студентом навчального матеріалу на підставі виконання ним певних типів робіт на практичних заняттях, у процесі самостійної роботи, індивідуального навчально-дослідного завдання, контрольних робіт, виконання тестових завдань.

Критерії оцінювання відповідей на практичних заняттях:

“відмінно” – студент демонструє повні і глибокі знання навчального матеріалу, достовірний рівень розвитку умінь та навичок, правильне й обґрунтоване формулювання практичних висновків, уміння приймати необхідні рішення в нестандартних ситуаціях, вільне володіння науковими термінами, аналізує причинно-наслідкові зв'язки;

“дуже добре” – студент демонструє повні знання навчального матеріалу, допускає незначні пропуски матеріалу, вміє застосувати його щодо конкретно поставлених завдань, у деяких випадках нечітко формулює правильні відповіді;

“добре” – студент демонструє повні знання навчального матеріалу, але допускає незначні пропуски фактичного матеріалу, вміє застосувати його щодо конкретно поставлених завдань, у деяких випадках нечітко формулює загалом правильні відповіді, допускає окремі несуттєві помилки та неточності;

“достатньо” – студент володіє більшою частиною фактичного матеріалу, але викладає його не досить послідовно і логічно, допускає істотні пропуски у відповіді, не завжди вміє інтегровано застосувати набуті знання для аналізу конкретних ситуацій, нечітко, а інколи й невірно формулює основні теоретичні положення та причинно-наслідкові зв'язки;

“задовільно” – студент не володіє достатнім рівнем необхідних знань, умінь, навичок, науковими термінами.

Відповідний розподіл балів, які отримують студенти за 6 та 8 крд.

Кількість балів у кінці **семестру** повинна складати від 300 до 600 балів (за 6 кредитів), тобто сума балів за виконання усіх завдань.

Розподіл балів, які отримують студенти за 5-й семестр

5-й семестр (6 кредитів)

Поточне оцінювання та самостійна робота	К Р	Накопичувальні бали/сума
---	--------	--------------------------

Т 1	Т 2	Т 3	Т 4	Т 5	Т 6	Т 7	Т 8	Т 9	Т1 0	Т1 1	Т1 2	Т1 3	Т1 4	Т1 5	Т1 6	Т1 7	10 0	600/100
2 5	2 5	2 5	2 5	4 0	3 0	3 0	5 0	5 0	40	30	30	40	30	30	50	50		

**Розподіл балів, які отримують студенти
за 6-й семестр**

Поточне оцінювання та самостійна робота																		К Р	Накопи чувальні бали/су ма		
Т 1	Т 1	Т 2	Т 2	Т 2	Т 2	Т 2	Т 2	Т 2	Т 2	Т 2	Т 2	Т 2	Т 3	Т 3	Т 3	Т 3	Т 3	Т 3	Т 3	1 0 0	800/100
8	9	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	1	2	3	4	5	6			
4 0	3 0	3 0	5 0	5 0	5 0	5 0	4 0	3 0	3 0	5 0	5 0	5 0	5 0	5 0	5 0	4 0	3 0	3 0			

*Примітка. Коефіцієнт для іспиту – 0,6. Іспит оцінюється в 40б.

10. Засоби діагностики

Засобами діагностики та методами демонстрування результатів навчання є: завдання до практичних занять, завдання для самостійної та індивідуальної роботи (зокрема есе, реферати), презентації результатів досліджень, тестові завдання, контрольні роботи.

10. Методи навчання

Усний виклад матеріалу: наукова розповідь, спрямована на аналіз фактичного матеріалу; пояснення – вербальний метод навчання, за допомогою якого розкривається сутність певного явища, закону, процесу; семінари-дискусії, інтерактивні заняття з використанням інтернет-технологій, розв'язування задач на основі психотерапевтичних випадків, презентації, герменевтичний аналіз, ділові ігри, психотерапевтичні вправи й техніки, ілюстрація – метод навчання, який передбачає показ процесів у їх символічному зображенні (малюнки, схеми, графіки та ін.).

11. Рекомендована література

Базова

1. Основи соціальної психології [Текст] : підруч. для закл. вищої освіти / за ред. М. М. Слюсаревського. – К. : Талком, 2018. – 579 с.
2. Слюсаревський М.М., Хазратова Н.В. Соціальна психологія: / М.М. Слюсаревський, Н.В. Хазратова. – Львів: Львівська політехніка, 2019. – 352 с.
3. Березовська Л.І. Психологія конфлікту: навчально-методичний посібник /Л.І.Березовська, О.С.Юрков. - Мукачево: МДУ, 2016. - 201 с.
4. Долинська Л.В. Психологія конфлікту : Навчальний посібник / Л.В. Долинська, Л.П. Матіяш-Заяц. – К.: Каравела, 2015. – 304 с.

Допоміжна

1. Андреева Г.М. Психология социального познания / Г.М. Андреева - М. : Аспект Пресс, 2000. – 288 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – Спб. : ИГУП, 1999. – 363 с.
3. Бодалев А.А. Психология общения / А.А. Бодалев. – Издательство "Институт практической психологии", Воронеж: НПО "МОДЭК", 1996. – 256с.
4. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений / Е.П.Ильин. – СПб.: Питер, 2009. – 573 с.
5. Куница В.Н. Межличностное общение / Куница В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. – СПб., 2001. – 544 с.
6. Лабунская В.А. Психология затрудненного общения: теория. Методы. Диагностика. Коррекция : Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В.А Лабунская, Ю.А. Менджерицкая, Е.Д. Бреус. – М. Academia, 2001. – 687с.
7. Леонтьев А.А. Психология общения / А.А. Леонтьев. – [3-е изд.], – М. : Смысл, 1997. – 365 с.
8. Максименко С.Д. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування) / С.Д.Максименко, М.М.Забродський. – К. : Главник, 2005. – 112 с.
9. Психология: Учебник для гуманитарных вузов / Под ред. В.Н. Дружинина. – СПб., 2007. – Глава 20. Психология межличностного взаимодействия. – С. 359-369.
10. Рогов Е.И. Психология общения / Е.И Рогов. – М.: Владос, 2001. – 336 с.
11. Семиченко В.А. Психология общения: Модульный курс / В.А.Семиченко. – К. : «Магістр-S», 1998. – 152 с.
12. Семиченко В.А. Мистецтво взаєморозуміння. Психологія та педагогіка сімейного спілкування В.А., Семиченко В.С.. Заслуженюк– К. : Веселка, 1998. – 214 с.
13. Сидоренко И.В. Тренинг влияния и противостояние влиянию / И.В. Сидоренко. – СПб. : Речь, 2003. – 256 с.
14. Суховершина Ю.В. Тренинг делового (профессионального) общения / Суховершина Ю.В., Тихомирова Е.П., Скоромная Ю.Е. – М. : Академический проект ; Трикта, 2006. – 126 с.
15. Хміль Ф. Ділове спілкування: Навчальний посібник / Федір Хміль. – К. : Академвидав, 2004. - 278 с.
16. Экман П. Психология лжи / Пол Экман. – СПб. : Питер, 2006. – 544 с.

1. Інформаційні ресурси

<http://chitalka.info>

<http://pidruchniki.ws>

<http://studentam.net.ua/>

http://www.univertv.ru/video/psihologiya/socialnaya_psihologiya/doncov_kurs_lekcij_socialnay_a_psihologiya/psihologiya_obweniya_i_verbalnaya_kommunikaciya

<http://psylib.org.ua/books/andrg01/txt05.htm>

<http://svyato.su/9-что-такое-neverbalnaya-kommunikaciya.html>

<http://www.it-med.ru/library/v/verbalne.htm>

http://psihfak-mggu.narod.ru/materials/psihol_ob/ps_obsh.html

<http://lifeglobe.net/blogs/details?id=479>

<http://psyberia.ru/tests/gesture/>

http://soznaniye.at.ua/publ/teoriya_lzhi/raspoznavanie_vranja_chast_1/2-1-0-4