

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет іноземної філології та соціальних комунікацій
Кафедра психології, політології, соціокультурних технологій

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Психологія спілкування

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Спеціальність	053 Психологія
Освітня програма	Психологія

Затверджено рішенням Ради з якості факультету
іноземної філології та соціальних комунікацій

Протокол від 27 серпня 2019 р. № 1
Голова Ради з якості факультету
іноземної філології та соціальних комунікацій

_____ Баранова С.В.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

Суми 2019 р.

**ДАНІ ПРО РЕЦЕНЗУВАННЯ ТА ПОГОДЖЕННЯ
РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Розробники:

**Дементов В.О., кандидат психологічних наук,
Сахно П.І. старший викладач кафедри
психології, політології, соціокультурних
технологій**

Рецензування робочої програми навчальної дисципліни	протокол № 4 від 21 травня 2019 р. <small>Прізвище, ініціали, посада рецензента та/або дата і номер протоколу засідання експертної ради роботодавців</small>		
Розглянуто та схвалено на засіданні робочої проектної групи (РПГ) освітньої програми «Психологія» <small>(назва освітньої програми)</small>	протокол від 6 червня 2019 р. № 12		
	Керівник РПГ (гарант освітньої програми)	_____ <small>(підпис)</small>	Іванова Т. В. <small>(прізвище, ініціали)</small>
Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри психології, політології, соціокультурних технологій <small>(назва кафедри)</small>	протокол від 2 вересня 2019 р. № 2		
	Завідувач кафедри	_____ <small>(підпис)</small>	Світайло Н.Д. <small>(прізвище, ініціали)</small>

Дані про перегляд робочої програми навчальної дисципліни:

Навчальний рік, в якому вносяться зміни	Номер додатку до робочої програми з описом змін	Зміни розглянуто і схвалено			
		Дата та номер протоколу засідання РПГ	Підпис керівника РПГ (гаранта освітньої програми)	Дата та номер протоколу засідання кафедри	Завідувач кафедри

І СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. Загальна інформація про навчальну дисципліну	
Повна назва навчальної дисципліни	Психологія спілкування
Повна офіційна назва закладу вищої освіти	Сумський державний університет
Повна назва структурного підрозділу	Факультет іноземної філології та соціальних комунікацій. Кафедра психології, політології, соціокультурних технологій.
Розробник(и)	Дементов Володимир Олександрович, к.н.держ.упр.; Сахно Парасковія Іванівна старший викладач кафедри ППСТ.
Рівень вищої освіти	Перший рівень вищої освіти, НРК України – 7 рівень; QF-LLL – 6 рівень; FQ-EHEA – перший цикл.
Семестр вивчення навчальної дисципліни	16 тижнів протягом 7-го семестру
Обсяг навчальної дисципліни	Обсяг дисципліни становить 5 кредитів ЄКТС, 150 годин, з яких 52 години становить контактна робота з викладачем (32 години – лекції, 16 годин – практична робота, 4 годин – атестація). 98 годин становить самостійна робота студента.
Технологія навчання	Навчальна дисципліна реалізується в очній формі навчання
Мова(и) викладання	Українська мова
2. Місце навчальної дисципліни в освітній програмі	
Статус дисципліни	Навчальна дисципліна за вибором студента для освітньої програми 053 «Психологія»
Передумови для вивчення дисципліни	«Загальна та експериментальна психологія», «Психологія розвитку та педагогічна психологія», «Соціальна психологія».
Додаткові умови	Додаткові умови відсутні
Обмеження	Обмеження відсутні
3. Мета навчальної дисципліни	
<p>Психологія спілкування – прикладний розділ соціальної психології, це сукупність групових методів формування умінь та навичок самопізнання, спілкування та взаємодії людей у групі. Актуальність практичного і теоретичного засвоєння психології спілкування диктується зростаючою потребою компетентного спілкування у всіх сферах життєдіяльності людини.</p>	

Метою курсу “Психологія спілкування” є розвиток і підвищення компетентності особистості у спілкуванні. Курс розроблено для студентів, професія яких передбачає активне спілкування, а комунікативна компетентність є частиною професійної компетентності (професії типу “людина-людина”).

4. Зміст навчальної дисципліни

Програма курсу складається із 16 тем, які передбачають ознайомлення студентів з предметом, термінологією, набуття знань у галузі психології спілкування; формування вмінь і навичок спілкування; корекція, формування та розвиток установок, необхідних для успішного спілкування; розвиток здібностей адекватно і повно сприймати та оцінювати себе й інших людей, а також стосунків, що складаються між людьми; набуття вмінь розробляти тренінгові програми і проводити тренінгові заняття.

Робота над засвоєнням курсу передбачає поєднання теоретичного матеріалу з набуттям студентами особистісного досвіду роботи.

Засвоєння курсу “Психологія спілкування” допоможе студентам набути комунікативної компетентності та оволодіти вмінням підготовки та проведення тренінгу спілкування.

*Тема 1-2. **Поняття про спілкування та його структуру***

Поняття про спілкування. Спілкування як необхідна умова життєдіяльності людей.

Взаємозв'язок спілкування та діяльності. Спілкування як необхідна сторона діяльності. Спілкування як самостійний вид діяльності.

Поняття про структуру спілкування. Основні сторони процесу спілкування: а) комунікативна сторона (як обмін інформацією між сторонами, що спілкуються); б) інтерактивна сторона (організація взаємодії між учасниками спілкування); в) перцептивна сторона (сприйняття та взаєморозуміння один одного). Взаємодія та доповнення основних сторін спілкування.

Види спілкування. Монологічне й діалогічне спілкування. Різновиди монологічного спілкування: імперативне й маніпулятивне. Принципи діалогічного спілкування.

*Тема 3. **Спілкування як феномен психології***

Теоретичні аспекти психології спілкування. Спілкування як потреба. Форми спілкування: бесіда, наради, переговори, публічна промова. Методи соціально-психологічних досліджень. Модель мовленнєвої комунікації. Мова та мовлення.

*Тема 4-5. **Комунікативна сторона спілкування***

Спілкування як обмін інформацією (уявленнями, ідеями, інтересами, настроями, почуттями, установками тощо).

Специфіка обміну інформації між людьми: а) активність учасників комунікації; б) вплив учасників комунікації один на одного (зміна типу стосунків, поведінки в результаті комунікації); в) наявність єдиної системи кодування; г) виникнення комунікативних бар'єрів.

Поняття про комунікативні бар'єри. Об'єктивні та суб'єктивні причини виникнення комунікативних бар'єрів. Основні умови подолання та попередження комунікативних бар'єрів.

Вербальна комунікація. Говоріння та слухання як основні компоненти вербальної комунікації. Зворотний зв'язок як засіб індивідуального розвитку. Умови здійснення зворотного зв'язку. Активне слухання та його рівні. Рефлексивне й нерефлексивне слухання.

Невербальна комунікація. Основні форми невербальної комунікації: кінесіка (жести, міміка, пантоміміка), паралінгвістика (якість голосу, діапазон, тональність), проксеміка (просторова та часова організація спілкування). Основні функції невербальної комунікації (посилення дії вербальної комунікації, допомога у виявленні намірів

учасників комунікації тощо).

Взаємодія вербальної та невербальної комунікації.

Тема 6-7. Інтерактивна сторона спілкування

Спілкування як взаємодія. Відмінності між комунікацією (обмін інформацією) та взаємодією (обмін діями). Різні підходи до описання структури взаємодії.

Основні типи взаємодії: співробітництво і суперництво.

Конфліктна взаємодія. Основні стратегії поведінки в конфлікті: уникнення, пристосування, суперництво, компроміс, співробітництво. Технологія управління конфліктами. Асертивність як впевнений вияв думок і почуттів.

Взаємодія як організація спільної діяльності. Основні форми організації спільної діяльності: а) спільно-індивідуальна діяльність (кожен учасник виконує свою частину спільної роботи незалежно один від одного); б) спільно-послідовна діяльність (спільне завдання виконується послідовно кожним учасником); в) спільно-взаємодіюча діяльність (кожний учасник при виконанні спільного завдання взаємодіє з рештою учасників).

Особливості взаємодії при різних типах спільної діяльності. Спільне прийняття рішення як важлива характеристика ситуації взаємодії.

Тема 8-9. Перцептивна сторона спілкування

Спілкування як сприйняття людьми один одного. Основні складові сприйняття іншої людини: а) сприйняття її зовнішніх ознак; б) їх співвіднесення з особистісними характеристиками суб'єкта, який сприймає; в) інтерпретація на цій основі вчинків іншої людини.

Основні механізми пізнання та розуміння у процесі спілкування: ідентифікація, емпатія, рефлексія. Взаємозв'язок ідентифікації, емпатії та рефлексії.

Інтерпретація поведінки іншої людини як являюча частина сприйняття. Роль атрибуції в міжособистісній перцепції. Каузальна атрибуція як механізм приписування.

Аналіз процесу міжособистісного сприйняття. Ефекти: "ореола", першості та новизни; стереотипізації. Проблема точності міжособистісної перцепції.

Атракція як соціально-психологічний феномен. Фактори, що впливають на виникнення атракції: подібність характеристик суб'єкта та об'єкта сприйняття; близькість спілкування, частота зустрічей тощо.

Тема 10. Поняття про комунікативну компетентність та її структуру

Поняття комунікативної компетентності.

Компетентність у здійсненні перцептивної, комунікативної та інтерактивної функцій спілкування; компетентність у реалізації суб'єкт-суб'єктної взаємодії з партнерами по спілкуванню.

Структура комунікативної компетентності: пізнавальний компонент (знання про сутність, структуру, функції та особливості спілкування), поведінковий компонент (комунікативні уміння; культура мовлення; експресивні уміння; перцептивно-рефлексивні уміння), емоційний компонент (гуманістична установка на спілкування, інтерес до іншої людини, готовність до діалогічної взаємодії; розвинуті емпатія та рефлексія; високий рівень ідентифікації; позитивна Я-концепція; адекватні психоемоційні стани).

Визначальне значення комунікативної компетентності для професій типу "людина-людина".

Тема 11. Розвиток компетентності в спілкуванні

Компетентність у спілкуванні і її розвиток за допомогою соціально-психологічного тренінгу. Елементи тренінгу спілкування (комунікативні, інтерактивні, перцептивні).

Різноманіття форм тренінгу: тренінг партнерського спілкування, тренінг

сенситивності, тренінг ділового спілкування, тренінг спілкування в багаточисленній групі. Тренінги підвищення загальної життєвої компетентності: а) тренінги оформлення зворотного зв'язку (тренінг на розвиток активного слухання; тренінг на розвиток знання невербальних засобів спілкування); б) рольові тренінги (тренінг спілкування в різних ситуаціях; тренінг розв'язування конфліктів).

Тема 12. Теорія соціально-психологічного тренінгу

Соціально-психологічний тренінг як різновид групової психологічної роботи. Цілі й завдання соціально-психологічного тренінгу

Принципи організації групової роботи (принцип активності учасників; принцип творчої позиції учасників; принцип об'єктивізації поведінки; принцип оптимізації пізнавальних процесів; принцип партнерського спілкування).

Структура тренінгу: вступна частина (вступ, знайомство, правила, очікування), основна частина (оцінка рівня поінформованості про проблему, актуалізація проблеми, пошук шляхів розв'язання проблеми, розвиток практичних навичок), завершальна частина (рефлексія та ритуал прощання).

Основні форми групової роботи: міні-лекції, групові дискусії, мозкові штурми, рольові ігри тощо. Вимоги до їх застосування.

Комплектування груп СПТ. Загальні принципи відбору: чисельність групи; вік, статус, стать, освіта, професія, національна приналежність, регіональний склад та особистісні особливості учасників; взаємостосунки учасників до групи.

Вимоги до ведучого групи СПТ і його підготовка.

Тема 13. Тренінги партнерського спілкування

Поняття партнерського спілкування.

Мета та завдання тренінгу партнерського спілкування: формування в учасників тренінгу умінь і навичок спілкування, а також установок, необхідних для успішного спілкування (визнання цінності особистості іншої людини, орієнтація на взаєморозуміння у процесі спілкування, прийняття до уваги інтересів партнера) (Захаров В. П., Хрящева Н. Ю., 1989).

Приблизна схема і сценарій проведення тренінгу. Вправи, спрямовані на розвиток навичок партнерського спілкування.

Тема 14. Тренінги сенситивності

Поняття сенситивності. Компоненти сенситивності: спостережна сенситивність, теоретична сенситивність, номотетична сенситивність, ідеографічна сенситивність.

Мета та завдання сенситивного тренінгу: розвиток компетентності у спілкуванні; розвиток активної соціально-психологічної позиції учасників; підвищення психологічної культури; розвиток соціально-перцептивної компетентності; придбання учасниками групи узагальнених діагностичних знань і вмінь; розвиток самопізнання за рахунок зниження бар'єрів психологічного захисту й усунення нещирості на особистому рівні (Петровська Л. А., 1982).

Приблизна схема й сценарій проведення тренінгу. Вправи, спрямовані на розвиток навичок сенситивності.

Тема 15. Тренінги ділового спілкування

Поняття ділового спілкування. Особливості ділового спілкування (цілеспрямованість, регламентованість, відповідальність). Види ділового спілкування: представницьке, пізнавальне, переконувальне, експресивне, сутєстивне, ритуальне. Управлінське спілкування як особливий вид ділового спілкування.

Мета і завдання тренінгу ділового спілкування: підвищення ефективності взаємодії з діловими партнерами; освоєння концепції комунікативної компетентності у

партнерській взаємодії, відпрацювання навичок встановлення контакту, навичок активного слухання, технік зниження емоційної напруги (Сидоренко О. В., 2003).

Приблизна схема й сценарій проведення тренінгу. Вправи, спрямовані на розвиток навичок ділового спілкування.

Тема 16. Особливості спілкування людини у масі.

Маси і масова свідомість. Сутність та види мас. Керівництво масою. Масова свідомість, її структура та прояви. Об'єднання особистостей у масу. Зміни особистості у масі. Деіндивідуалізація особистості. Маса та її лідер. Руйнування маси

5. Очікувані результати навчання навчальної дисципліни

Після успішного вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти зможе:

PH1	Вміти самостійно проводити дослідження психологічних проблем, конфліктів, рівня і способів адаптації, особистісних ресурсів і міжособистісних відносин
PH2	Застосовувати знання, навички та уміння для аналізу конкретних ситуацій спілкування в діяльності людини.
PH3	Інтерпретувати дані статистичної обробки результатів досліджень у психології спілкування.
PH4	Сприймати особистість іншої людини, проявляти емпатію, встановлювати довірчі контакти і вести діалог, переконувати і підтримувати людей
PH5	Розуміти сучасні уявлення про наукові проблеми вітчизняної та зарубіжної психології спілкування.

6. Роль навчальної дисципліни у досягненні програмних результатів

Програмні результати, досягнення яких забезпечує навчальна дисципліна: дисципліна за вибором для студентів спеціальності 053 «Психологія»

7. Види навчальних занять та навчальної діяльності

7.1 Види навчальних занять

Видами навчальних занять при вивченні дисципліни є лекції (Л) і практичні заняття (ПЗ).

Тема 1-2.

Л 1-2. Поняття про спілкування та його структуру

Поняття про спілкування. Спілкування як необхідна умова життєдіяльності людей.

Взаємозв'язок спілкування та діяльності. Спілкування як необхідна сторона діяльності. Спілкування як самостійний вид діяльності.

Поняття про структуру спілкування. Основні сторони процесу спілкування: а) комунікативна сторона (як обмін інформацією між сторонами, що спілкуються); б) інтерактивна сторона (організація взаємодії між учасниками спілкування); в) перцептивна сторона (сприйняття та взаєморозуміння один одного). Взаємодія та доповнення основних сторін спілкування.

Види спілкування. Монологічне й діалогічне спілкування. Різновиди

монологічного спілкування: імперативне й маніпулятивне. Принципи діалогічного спілкування.

ПЗ 1-2. Поняття про спілкування та його структуру

Поняття про спілкування.

Спілкування як необхідна умова життєдіяльності людей.

Взаємозв'язок спілкування та діяльності. Спілкування як необхідна сторона діяльності. Спілкування як самостійний вид діяльності.

Поняття про структуру спілкування. Основні сторони процесу спілкування: а) комунікативна сторона (як обмін інформацією між сторонами, що спілкуються); б) інтерактивна сторона (організація взаємодії між учасниками спілкування); в) перцептивна сторона (сприйняття та взаєморозуміння один одного). Взаємодія та доповнення основних сторін спілкування.

Види спілкування. Монологічне й діалогічне спілкування. Різновиди монологічного спілкування: імперативне й маніпулятивне. Принципи діалогічного спілкування.

Тема 3. Спілкування як феномен психології

Л-3. Теоретичні аспекти психології спілкування. Спілкування як потреба. Форми спілкування: бесіда, наради, переговори, публічна промова. Методи соціально-психологічних досліджень. Модель мовленнєвої комунікації. Мова та мовлення.

ПЗ 3. Спілкування як феномен психології

Теоретичні аспекти психології спілкування. Спілкування як потреба. Форми спілкування: бесіда, наради, переговори, публічна промова. Методи соціально-психологічних досліджень. Модель мовленнєвої комунікації. Мова та мовлення.

Тема 4-5

Л 4-5. Комунікативна сторона спілкування

Спілкування як обмін інформацією (уявленнями, ідеями, інтересами, настроями, почуттями, установками тощо).

Специфіка обміну інформації між людьми: а) активність учасників комунікації; б) вплив учасників комунікації один на одного (зміна типу стосунків, поведінки в результаті комунікації); в) наявність єдиної системи кодування; г) виникнення комунікативних бар'єрів.

Поняття про комунікативні бар'єри. Об'єктивні та суб'єктивні причини виникнення комунікативних бар'єрів. Основні умови подолання та попередження комунікативних бар'єрів.

Вербальна комунікація. Говоріння та слухання як основні компоненти вербальної комунікації. Зворотний зв'язок як засіб індивідуального розвитку. Умови здійснення зворотного зв'язку. Активне слухання та його рівні. Рефлексивне й нерелективне слухання.

Невербальна комунікація. Основні форми невербальної комунікації: кінесіка (жести, міміка, пантоміміка), паралінгвістика (якість голосу, діапазон, тональність), проксеміка (просторова та часова організація спілкування). Основні функції невербальної комунікації (посилення дії вербальної комунікації, допомога у виявленні намірів учасників комунікації тощо).

Взаємодія вербальної та невербальної комунікації.

ПЗ 4-5. Комунікативна сторона спілкування

Спілкування як обмін інформацією (уявленнями, ідеями, інтересами, настроями, почуттями, установками тощо).

Специфіка обміну інформації між людьми: а) активність учасників комунікації; б) вплив учасників комунікації один на одного (зміна типу стосунків, поведінки в результаті комунікації); в) наявність єдиної системи кодування; г) виникнення комунікативних бар'єрів.

Поняття про комунікативні бар'єри. Об'єктивні та суб'єктивні причини виникнення комунікативних бар'єрів. Основні умови подолання та попередження комунікативних бар'єрів.

Вербальна комунікація. Говоріння та слухання як основні компоненти вербальної комунікації. Зворотний зв'язок як засіб індивідуального розвитку. Умови здійснення зворотного зв'язку. Активне слухання та його рівні. Рефлексивне й нерелфлексивне слухання.

Невербальна комунікація. Основні форми невербальної комунікації: кінесіка (жести, міміка, пантоміміка), паралінгвістика (якість голосу, діапазон, тональність), проксемика (просторова та часова організація спілкування). Основні функції невербальної комунікації (посилення дії вербальної комунікації, допомога у виявленні намірів учасників комунікації тощо).

Взаємодія вербальної та невербальної комунікації.

Тема 6-7.

Л.6-7. Інтерактивна сторона спілкування

Спілкування як взаємодія. Відмінності між комунікацією (обмін інформацією) та взаємодією (обмін діями). Різні підходи до описання структури взаємодії.

Основні типи взаємодії: співробітництво і суперництво.

Конфліктна взаємодія. Основні стратегії поведінки в конфлікті: уникнення, пристосування, суперництво, компроміс, співробітництво. Технологія управління конфліктами. Асертивність як впевнений вияв думок і почуттів.

Взаємодія як організація спільної діяльності. Основні форми організації спільної діяльності: а) спільно-індивідуальна діяльність (кожен учасник виконує свою частину спільної роботи незалежно один від одного); б) спільно-послідовна діяльність (спільне завдання виконується послідовно кожним учасником); в) спільно-взаємодіюча діяльність (кожний учасник при виконанні спільного завдання взаємодіє з рештою учасників).

Особливості взаємодії при різних типах спільної діяльності. Спільне прийняття рішення як важлива характеристика ситуації взаємодії.

ПЗ 6-7. Інтерактивна сторона спілкування

Спілкування як взаємодія. Відмінності між комунікацією (обмін інформацією) та взаємодією (обмін діями). Різні підходи до описання структури взаємодії.

Основні типи взаємодії: співробітництво і суперництво.

Конфліктна взаємодія. Основні стратегії поведінки в конфлікті: уникнення, пристосування, суперництво, компроміс, співробітництво. Технологія управління конфліктами. Асертивність як впевнений вияв думок і почуттів.

Взаємодія як організація спільної діяльності. Основні форми організації спільної діяльності: а) спільно-індивідуальна діяльність (кожен учасник виконує свою частину спільної роботи незалежно один від одного); б) спільно-послідовна діяльність (спільне завдання виконується послідовно кожним учасником); в) спільно-взаємодіюча діяльність (кожний учасник при виконанні спільного завдання взаємодіє з рештою учасників).

Особливості взаємодії при різних типах спільної діяльності. Спільне прийняття рішення як важлива характеристика ситуації взаємодії.

Тема 8-9.

Л 8-9. Перцептивна сторона спілкування

Спілкування як сприйняття людьми один одного. Основні складові сприйняття іншої людини: а) сприйняття її зовнішніх ознак; б) їх співвіднесення з особистісними характеристиками суб'єкта, який сприймає; в) інтерпретація на цій основі вчинків іншої людини.

Основні механізми пізнання та розуміння у процесі спілкування: ідентифікація, емпатія, рефлексія. Взаємозв'язок ідентифікації, ем-патії та рефлексії.

Інтерпретація поведінки іншої людини як яєладова частина сприйняття. Роль атрибуції в міжособистісній перцепції. Каузальна атрибуція як механізм приписування.

Аналіз процесу міжособистісного сприйняття. Ефекти: "ореола", першості та новизни; стереотипізації. Проблема точності міжособистісної перцепції.

Атракція як соціально-психологічний феномен. Фактори, що впливають на виникнення атракції: подібність характеристик суб'єкта та об'єкта сприйняття; близькість спілкування, частота зустрічей тощо.

ПЗ 8-9. Перцептивна сторона спілкування

Спілкування як сприйняття людьми один одного. Основні складові сприйняття іншої людини: а) сприйняття її зовнішніх ознак; б) їх співвіднесення з особистісними характеристиками суб'єкта, який сприймає; в) інтерпретація на цій основі вчинків іншої людини.

Основні механізми пізнання та розуміння у процесі спілкування: ідентифікація, емпатія, рефлексія. Взаємозв'язок ідентифікації, ем-патії та рефлексії.

Інтерпретація поведінки іншої людини як яєладова частина сприйняття. Роль атрибуції в міжособистісній перцепції. Каузальна атрибуція як механізм приписування.

Аналіз процесу міжособистісного сприйняття. Ефекти: "ореола", першості та новизни; стереотипізації. Проблема точності міжособистісної перцепції.

Атракція як соціально-психологічний феномен. Фактори, що впливають на виникнення атракції: подібність характеристик суб'єкта та об'єкта сприйняття; близькість спілкування, частота зустрічей тощо.

Тема 10.

Л 10. Поняття про комунікативну компетентність та її структуру

Поняття комунікативної компетентності.

Компетентність у здійсненні перцептивної, комунікативної та інтерактивної функцій спілкування; компетентність у реалізації суб'єкт-суб'єктної взаємодії з партнерами по спілкуванню.

Структура комунікативної компетентності: пізнавальний компонент (знання про сутність, структуру, функції та особливості спілкування), поведінковий компонент (комунікативні уміння; культура мовлення; експресивні уміння; перцептивно-рефлексивні уміння), емоційний компонент (гуманістична установка на спілкування, інтерес до іншої людини, готовність до діалогічної взаємодії; розвинуті емпатія та рефлексія; високий рівень ідентифікації; позитивна Я-концепція; адекватні психоемоційні стани).

Визначальне значення комунікативної компетентності для професій типу "людина-людина".

ПЗ 10. Поняття про комунікативну компетентність та її структуру

Поняття комунікативної компетентності.

Компетентність у здійсненні перцептивної, комунікативної та інтерактивної функцій спілкування; компетентність у реалізації суб'єкт-суб'єктної взаємодії з партнерами по спілкуванню.

Структура комунікативної компетентності: пізнавальний компонент (знання про сутність, структуру, функції та особливості спілкування), поведінковий компонент (комунікативні уміння; культура мовлення; експресивні уміння; перцептивно-рефлексивні уміння), емоційний компонент (гуманістична установка на спілкування, інтерес до іншої людини, готовність до діалогічної взаємодії; розвинуті емпатія та рефлексія; високий рівень ідентифікації; позитивна Я-концепція; адекватні психоемоційні стани).

Визначальне значення комунікативної компетентності для професій типу “людина-людина”.

Тема 11.

Л 11. Розвиток компетентності в спілкуванні

Компетентність у спілкуванні і її розвиток за допомогою соціально-психологічного тренінгу. Елементи тренінгу спілкування (комунікативні, інтерактивні, перцептивні).

Різноманіття форм тренінгу: тренінг партнерського спілкування, тренінг сенситивності, тренінг ділового спілкування, тренінг спілкування в багаточисленній групі. Тренінги підвищення загальної життєвої компетентності: а) тренінги оформлення зворотного зв'язку (тренінг на розвиток активного слухання; тренінг на розвиток знання невербальних засобів спілкування); б) рольові тренінги (тренінг спілкування в різних ситуаціях; тренінг розв'язування конфліктів).

ПЗ 11. Розвиток компетентності в спілкуванні

Компетентність у спілкуванні і її розвиток за допомогою соціально-психологічного тренінгу. Елементи тренінгу спілкування (комунікативні, інтерактивні, перцептивні).

Різноманіття форм тренінгу: тренінг партнерського спілкування, тренінг сенситивності, тренінг ділового спілкування, тренінг спілкування в багаточисленній групі. Тренінги підвищення загальної життєвої компетентності: а) тренінги оформлення зворотного зв'язку (тренінг на розвиток активного слухання; тренінг на розвиток знання невербальних засобів спілкування); б) рольові тренінги (тренінг спілкування в різних ситуаціях; тренінг розв'язування конфліктів).

Тема 12.

Л 12. Теорія соціально-психологічного тренінгу

Соціально-психологічний тренінг як різновид групової психологічної роботи. Цілі й завдання соціально-психологічного тренінгу

Принципи організації групової роботи (принцип активності учасників; принцип творчої позиції учасників; принцип об'єктивізації поведінки; принцип оптимізації пізнавальних процесів; принцип партнерського спілкування).

Структура тренінгу: вступна частина (вступ, знайомство, правила, очікування), основна частина (оцінка рівня поінформованості про проблему, актуалізація проблеми, пошук шляхів розв'язання проблеми, розвиток практичних навичок), завершальна частина (рефлексія та ритуал прощання).

Основні форми групової роботи: міні-лекції, групові дискусії, мозкові штурми, рольові ігри тощо. Вимоги до їх застосування.

Комплектування груп СПТ. Загальні принципи відбору: чисельність групи; вік, статус, стать, освіта, професія, національна приналежність, регіональний склад та особистісні особливості учасників; взаємостосунки учасників до групи.

Вимоги до ведучого групи СПТ і його підготовка.

ПЗ 12. Теорія соціально-психологічного тренінгу

Соціально-психологічний тренінг як різновид групової психологічної роботи. Цілі й завдання соціально-психологічного тренінгу

Принципи організації групової роботи (принцип активності учасників; принцип творчої позиції учасників; принцип об'єктивізації поведінки; принцип оптимізації пізнавальних процесів; принцип партнерського спілкування).

Структура тренінгу: вступна частина (вступ, знайомство, правила, очікування), основна частина (оцінка рівня поінформованості про проблему, актуалізація проблеми, пошук шляхів розв'язання проблеми, розвиток практичних навичок), завершальна частина (рефлексія та ритуал прощання).

Основні форми групової роботи: міні-лекції, групові дискусії, мозкові штурми, рольові ігри тощо. Вимоги до їх застосування.

Комплектування груп СПТ. Загальні принципи відбору: чисельність групи; вік, статус, стать, освіта, професія, національна приналежність, регіональний склад та особистісні особливості учасників; взаємостосунки учасників до групи.

Вимоги до ведучого групи СПТ і його підготовка.

Тема 13.

Л 13 . Тренінги партнерського спілкування

Поняття партнерського спілкування.

Мета та завдання тренінгу партнерського спілкування: формування в учасників тренінгу умінь і навичок спілкування, а також установок, необхідних для успішного спілкування (визнання цінності особистості іншої людини, орієнтація на взаєморозуміння у процесі спілкування, прийняття до уваги інтересів партнера) (Захаров В. П., Хрящева Н. Ю., 1989).

Приблизна схема і сценарій проведення тренінгу. Вправи, спрямовані на розвиток навичок партнерського спілкування.

ПЗ 13. Тренінги партнерського спілкування

Поняття партнерського спілкування.

Мета та завдання тренінгу партнерського спілкування: формування в учасників тренінгу умінь і навичок спілкування, а також установок, необхідних для успішного спілкування (визнання цінності особистості іншої людини, орієнтація на взаєморозуміння у процесі спілкування, прийняття до уваги інтересів партнера) (Захаров В. П., Хрящева Н. Ю., 1989).

Приблизна схема і сценарій проведення тренінгу. Вправи, спрямовані на розвиток навичок партнерського спілкування.

Тема 14.

Л. 14. Тренінги сенситивності

Поняття сенситивності. Компоненти сенситивності: спостережна сенситивність, теоретична сенситивність, номотетична сенситивність, ідеографічна сенситивність.

Мета та завдання сенситивного тренінгу: розвиток компетентності у спілкуванні; розвиток активної соціально-психологічної позиції учасників; підвищення психологічної культури; розвиток соціально- перцептивної компетентності; придбання учасниками групи узагальнених діагностичних знань і вмінь; розвиток самопізнання за рахунок зниження бар'єрів психологічного захисту й усунення нещирості на особистому рівні (Петровська Л. А., 1982).

Приблизна схема й сценарій проведення тренінгу. Вправи, спрямовані на розвиток навичок сенситивності.

ПЗ 14. Тренінги сенситивності

Поняття сенситивності. Компоненти сенситивності: спостережна сенситивність, теоретична сенситивність, номотетична сенситивність, ідеографічна сенситивність.

Мета та завдання сенситивного тренінгу: розвиток компетентності у спілкуванні; розвиток активної соціально-психологічної позиції учасників; підвищення психологічної культури; розвиток соціально-перцептивної компетентності; придбання учасниками групи узагальнених діагностичних знань і вмінь; розвиток самопізнання за рахунок зниження бар'єрів психологічного захисту й усунення нещирості на особистому рівні (Петровська Л. А., 1982).

Приблизна схема й сценарій проведення тренінгу. Вправи, спрямовані на розвиток навичок сенситивності.

Тема 15.

Л.15. Тренінги ділового спілкування

Поняття ділового спілкування. Особливості ділового спілкування (цілеспрямованість, регламентованість, відповідальність). Види ділового спілкування: представницьке, пізнавальне, переконувальне, експресивне, сугестивне, ритуальне. Управлінське спілкування як особливий вид ділового спілкування.

Мета і завдання тренінгу ділового спілкування: підвищення ефективності взаємодії з діловими партнерами; освоєння концепції комунікативної компетентності у партнерській взаємодії, відпрацювання навичок встановлення контакту, навичок активного слухання, технік зниження емоційної напруги (Сидоренко О. В., 2003).

Приблизна схема й сценарій проведення тренінгу. Вправи, спрямовані на розвиток навичок ділового спілкування.

ПЗ 15. Тренінги ділового спілкування

Поняття ділового спілкування. Особливості ділового спілкування (цілеспрямованість, регламентованість, відповідальність). Види ділового спілкування: представницьке, пізнавальне, переконувальне, експресивне, сугестивне, ритуальне. Управлінське спілкування як особливий вид ділового спілкування.

Мета і завдання тренінгу ділового спілкування: підвищення ефективності взаємодії з діловими партнерами; освоєння концепції комунікативної компетентності у партнерській взаємодії, відпрацювання навичок встановлення контакту, навичок активного слухання, технік зниження емоційної напруги (Сидоренко О. В., 2003).

Приблизна схема й сценарій проведення тренінгу. Вправи, спрямовані на розвиток навичок ділового спілкування.

Тема 16. Особливості спілкування людини у масі.

Л 16. Маси і масова свідомість. Сутність та види мас. Керівництво масою. Масова свідомість, її структура та прояви. Об'єднання особистостей у масу. Зміни особистості у масі. Деіндивідуалізація особистості. Маса та її лідер. Руйнування маси

ПЗ 16. . Маси і масова свідомість. Сутність та види мас. Керівництво масою. Масова свідомість, її структура та прояви. Об'єднання особистостей у масу. Зміни особистості у масі. Деіндивідуалізація особистості. Маса та її лідер. Руйнування маси

7.2 Види навчальної діяльності

НД 1. Підготовка до лекцій з використанням опорного мультимедіа-конспекту.

НД 2. Підготовка і виступ на практичних заняттях.

НД 3. Індивідуальні завдання (підготовка презентацій) із використанням теоретичного матеріалу, представленого протягом всього лекційного курсу.

8. Методи викладання, навчання

Дисципліна передбачає навчання через:

МН1. лекції-візуалізації;

МН2. інтерактивні лекції;

МН3. модульне навчання;

Лекції, практичні заняття, самостійна робота надають студентам матеріали з теоретичних основ психології спілкування та когнітивних процесів, мовлення (РН 1). Різні види навчальної діяльності ґрунтуються на використанні знань у вигляді окремих змістових модулів, що інтегруються, для аналізу конкретних проявів спілкування людини (РН 2). Вони доповнюються завданнями для самостійної роботи, виконання яких надає студентам можливість застосовувати теоретичні знання на практиці під час аналізу конфліктних ситуацій (РН 3). Підготовка до практичних занять та під час самостійної роботи сприятиме активізації пізнавальної діяльності здобувачів за рахунок пошуку методів і способів діагностики спілкування (РН 4). Під час підготовки до практичних занять студенти розвиватимуть навички самостійного навчання, здатності інтерпретувати дані статистичної обробки експериментальних результатів дослідження (РН 5).

9. Методи та критерії оцінювання

9.1. Критерії оцінювання

Оцінка	Визначення	Чотирибальна національна шкала оцінювання	Рейтингова бальна шкала оцінювання
ВІДМІННО	відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	5, 0 (відмінно)	$90 \leq RD \leq 100$
ДОБРЕ	в загальному правильна робота з певною кількістю помилок	4, 0 (добре)	$74 \leq RD \leq 89$
ЗАДОВІЛЬНО	виконання задовольняє мінімальні критерії	3,0 (задовільно)	$60 \leq RD \leq 73$
НЕЗАДОВІЛЬНО	можливе повторне складання	2 (незадовільно)	$35 \leq RD \leq 59$
НЕЗАДОВІЛЬНО	необхідний повторний курс з навчальної дисципліни	2 (незадовільно)	$RD < 35$

9.2 Методи поточного формативного оцінювання

Контроль навчальної роботи студента здійснюється за модульно-рейтинговою системою: систематичність та активність роботи студента на практичних заняттях, тестування, виконання завдань самостійної роботи, обговорення та взаємооцінювання студентами виконаних індивідуальних завдань, виконання підсумкового індивідуально-

дослідницького завдання, виконання індивідуальних практичних завдань в ході семестру (розроблення та виконання навчальних проєктів або презентацій).

9.3 Методи підсумкового сумативного оцінювання

Оцінювання протягом семестру проводиться у формі письмових опитувань (тестувань) (М1), перевірки письмових робіт (М2) та колективних дискусій (М3). Всі роботи повинні бути виконані самостійно. Індивідуальні завдання, схожі між собою, будуть відхилені.

Оцінка студента формується таким чином:

1. тестування 10 балів;
2. систематичність та активність роботи на заняттях 48 балів;
3. індивідуальне завдання (виконання презентацій, захист) 10 балів;
4. колективні дискусії (32).

Форма підсумкового контролю – залік.

10. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни

10.1 Засоби навчання	Навчальний процес потребує використання мультимедіа (ЗН 1).
10.2 Інформаційне та навчально- методичне забезпечення	1. <i>Авдєєва І. М.</i> Інноваційні комунікативні технології в роботі куратора академгрупи: Навч. посіб. — К.: Професіонал, 2007. — 304 с.
	2. <i>Амеліна С. М.</i> Тренінги з розвитку умінь та навичок діалогового спілкування: Посібник. — Д.: Пороги, 2005. — 73
	3. <i>Бакли Р.</i> Теория и практика тренинга. — СПб.: Питер, 2002. - 352 с. — (Эффективный тренинг).
	4. <i>Большаков В. Ю.</i> Психологический тренинг. — СПб., 1996.
	5. <i>Васильев Н. Н.</i> Тренинг профессиональных коммуникаций в психологической практике. — СПб.: Речь, 2005. — 283 с.
	6. <i>Вачков И. В.</i> Основы технологии группового тренинга. — М., 1999.
	7. <i>Горбушина О.</i> Психологический тренинг. Секреты поведения. — СПб.: Питер, 2007. — 176 с.
	8. <i>Джонсон Д. В.</i> Соціальна психологія: тренінг міжособистісного спілкування. — К.: КМ Академія, 2003. — 288 с.
	9. <i>Зайцева Т. В.</i> Теория психологического тренинга: психологический тренинг как инструментальное действие. — СПб.: Речь, М.: Смысл, 2002
	10. <i>Захаров В. П., Хрящева Н. Ю.</i> Социально-психологический тренинг: Учеб. пособие. — Л., 1989.
	11. <i>Игра в тренинге. Возможности игрового взаимодействия /</i>

	Ред. Е. А. Леванова. — СПб.: Питер, 2007. — 208 с.
	12.Корнев М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія. — К., 1995. — 304 с,
	13.Ли Д. Практика группового тренинга. — СПб.: Питер, 2001. — 224 с,
	14.Менте М. Эффективное использование ролевых игр в тренинге. — СПб.: Питер, 2001. — 208 с.
	15.Мілютіна К.Л. Теорія та практика психологічного тренінгу: Навч. посіб. - К.: МАУП, 2004. - 192 с,
	16.Мороз Л. Основы професійно-психологічного тренінгу: У запитаннях та відповідях: Навч. посіб. — К.: Паливода, 2004. — 130 с.
	17.Опалюк О. М., Сербалюк Ю. В. Культурв спілкування. Психологічні основи професійного спілкування: Навч.-метод, посіб. — Кам'янець-Подільський, 2004. — 192 с.
	18.Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: Підручник: У 2 кн. Кн. 1: Соціальна психологія особистості і спілкування. — К.: Либідь, 2004. — 576 с.
	19.Петровская Л. А. Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. — М., 1989. — 216 с.
	20.Психогимнастика в тренинге / Под ред. Н. Ю. Хрящевой. — СПб.: Речь; Ин-т тренинга, 2004. — 256 с.
	21.Рассел Т. Навыки эффективной обратной связи. — СПб.: Питер, 2002. — 176 с. — (Эффективный тренинг).
	22.Сидоренко Е. В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. — СПб.: Речь, 2003. — 208 с.
	23.Соснин В. А., Лунев П. А. Учимся общению: взаимопонимание, взаимодействие, переговоры, тренинг. — М., 1993.
	24.Социально-психологический тренинг: Метод. указ. — СПб., 1997.
	25.Торн К. Тренинг: Настольная книга тренера. — СПб.: Питер, 2001. — 208 с.
	26.Турненр Д. Ролевые игры. — СПб.: Питер, 2002. — 352 с. — (Эффективный тренинг).
	27.Фопель К. Технология ведения тренинга. Теория и практика. — М.: Генезис, 2007. — 267 с.
	28.Цзен Н. В. Психотренинг: игры и упражнения. — М.: Класс, 1999. - 272 с.
	Додаткова література

	<i>1.Барна М. В.</i> Програма соціально-психологічного тренінгу з розвитку емпатійності майбутніх практичних психологів // Практична психологія та соціальна робота. — 2006. — № 12. — С. 50-66.
	<i>2.Бекоева Д. Д.</i> Тренинг, как фактор эффективной коммуникации //Управление персоналом. — 2004. — № 20. — С. 40-43.
	<i>3.Бодалев А. А.</i> Психология общения. — М.: Воронеж, 1996. - 256
	<i>4.Бурнард Ф.</i> Тренинг навыков консультирования. — СПб.: Питер, — 256 с. — (Эффективный тренинг).
	<i>5.Гірник А. М., Шпалерчук І. Н.</i> Тренінг комунікативних умінь: Метод. матеріали // Практична психологія та соціальна робота. — 2001.-М 1, 2. -С. 21-24, С. 11-16.
	<i>6.Джексон П.</i> Импровизация в тренинге. — СПб.: Питер, 2002. — 256 с.
	<i>7. Ю. М., Петровская Л. А., Растяжников П. В.</i> Диагностика и развитие компетенции в общении. — М., 1990.
	<i>8.Завіниченко Н. Б.</i> Особливості розвитку комунікативної компетентності майбутнього практичного психолога системи освіти: Автореф. ... дис. канд... психол. наук. — К., 2003.
	<i>9.Избуцкая Н. В.</i> Тренинг профессиональной коммуникации социальных педагогов и социальных работников // Практична психологія та соціальна робота. — 2007. — № 3. — С. 51-55.
	<i>10.Мороз Л. І.</i> Психологічний тренінг: до питання валідності та надійності психотехнічних вправ // Практична психологія та соціальна робота. — 2003. — №8. — С. 68-71.
	<i>11.Мороз Л. І.</i> Теоретичне та прикладне обґрунтування алгоритму складання програми тренінгу професійно-психологічного спрямування // Практична психологія та соціальна робота. — 2006. — №3. - С. 7-11.
	<i>12.Москаленко А.</i> Процедура оцінювання ефективності психологічного тренінгу // Соціальна психологія. — 2006. — № 5. - С. 185-191.
	<i>13.Москаленко В. В.</i> Соціальна психологія: Підручник. — К.: Центр навч. л-ри, 2005. — 624 с.
	<i>14.Натаров В. И.</i> Методические рекомендации по ведению групп социально-психологического тренинга как активного метода обучения // Вестник психосоциальной и коррекционно-реабилитационной работы. — 1997. — № 3, 4 — С. 3-14, 3-16.
	<i>15.Петровская Л. А.</i> Тренинг сензитивности как школа рефлексии //Психологические условия социального взаимодействия/ Под ред. Х. Миккина, Ю. Орн. — Таллинн:

	Изд-во ТГУ, 1983. — С. 47-59.
	16.Рэйс Ф. 500 лучших советов тренеру. — СПб.: Питер, 2001. — 128 с. — (Эффективный тренинг).
	17.Семиченко В. А. Психологія спілкування. — К., 1998. — 152 с.
	18.Технологія проведення тренінгів з формування здорового способу життя молоді / Г. М. Бевз, О. П. Главник. — К.: Держ. ін-т проблем сім'ї та молоді, 2005. — 172 с.
	19.Тіунова О. В. Соціально-психологічний тренінг як засіб формування навичок асертивної поведінки у старшокласників // Практична психологія та соціальна робота. — 2007. — № 1.
	20.Тренинг партнерских отношений / Ред. П. К. Власов — Х.: Гуманитарный центр, 2005. — 88 с.
	21.Федорчук В. М. Розвиток комунікативної компетентності викладача. Соціально-психологічний тренінг. — Кам'янець-Подільський, 2003. — 240 с.

II ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

№ з/п	Тема	Загальний обсяг, годин	Лекції, годин	Практичні заняття, годин	Лабораторні роботи, годин	Самостійне опрацювання матеріалу (СРС), годин	Індивідуальні завдання, годин (із обсягу СРС)
<i>Денна форма навчання</i>							
1	Тема 1-2. Поняття про спілкування та його структуру	16	4	2		10	
2	Тема 3. Спілкування як феномен психології	11	2	1		8	
3	Тема 4-5. Комунікативна сторона спілкування	13	4	1		8	
4	Тема 6-7. Інтерактивна сторона спілкування	13	4	1		8	
5	Тема 8-9. Перцептивна сторона спілкування	13	4	1		8	
6	Тема 10. Поняття про комунікативну компетентність та її структуру	13	4	1		8	
7	Тема 11. Розвиток компетентності в спілкуванні	11	2	1		8	
8	Тема 12. Теорія соціально-психологічного тренінгу	13	4	1		8	
9	Тема 13. Тренінги партнерського спілкування	12	2	2		8	
10	Тема 14. Тренінги сенситивності	12	2	2		8	
11	Тема 15. Тренінги ділового спілкування	12	2	2		8	
12	Тема 16. Особливості спілкування людини у масі.	11	2	1		8	
13	Контрольні заходи зі змістових модулів			4			
<i>Всього з навчальної дисципліни за денною формою навчання:</i>		<i>150</i>	<i>36</i>	<i>20</i>		<i>98</i>	

Узгодження результатів навчання з методами викладання, навчання та оцінювання

Програмні компетентності / результати навчання	Результат навчання за дисципліною	Види навчальних занять	Види навчальної діяльності	Методи, технології викладання і навчання	Засоби навчання	Методи та критерії оцінювання
ЗК4, ФК 4	РН1.	Л ПЗ	НД 1 НД 2	МН2 МН3	ЗН 1 ЗН 2	М1 М3
ЗК1, ФК 9	РН2.	Л ПЗ	НД 1 НД 2 НД3	МН1 МН2 МН3	ЗН 1 ЗН 2	М1 М3
ЗК 5, ФК 7	РН3.	Л ПЗ	НД 3 НД 2	МН1 МН2	ЗН 1 ЗН 2	М1 М3
ЗК 8, 9, 11, ФК 3, ФК 11	РН4.	Л ПЗ	НД 2 НД 3	МН1 МН2 МН3	ЗН 1 ЗН 2	М2 М3
ЗК 3, ФК 1	РН5.	Л ПЗ	НД 1 НД 2 НД 3	МН1 МН2 МН 3	ЗН 1 ЗН 2	М1 М2 М3

