

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ, ПОЛІТОЛОГІЇ,
ТА СОЦІОКУЛЬТУРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету
іноземної філології та
соціальних комунікацій
(назва факультету, на якому викладається
дисципліна)
доц. _____ О.М. Медвідь
(підпис)
“ ____ ” _____ 2017 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Психологія спілкування»
(назва навчальної дисципліни)

Освітньо-кваліфікаційний рівень _____ бакалавр_____

Напрямок підготовки (спеціальність) Психологія
(шифр та назва напряму підготовки (із зазначенням за необхідності фахового спрямування) або шифр та назва спеціальності)

Форма навчання _____ денна _____
(денна, вечірня)

ХАРАКТЕРИСТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
за вибором студента

(обов'язкова, за вибором ВНЗ, за вибором студента)

| Семестр викла- дання | Загальний обсяг, годин/кред ит. | Аудиторні заняття, годин | | | | Самостійна робота студента, годин | | | | Форма контрол ю ісп. (д/зал.) |
|----------------------------|--|--------------------------|--------|-------------------------------------|------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|--|--|
| | | Всього | Лекції | Практич ні (семі- нарські) | Лабора- торні | Всього | тому числі | | | |
| | | | | | | | ІРС під керівн. виклада ча | Інд. завдан ня. вид / обсяг | Самості йне опрацю вання матеріа лу | |
| 7 | 150/5 | 48 | 32 | 16 | | 102 | | | 102 | д/зал. |

1

Розробник: к.н.держ.упр. Дементов В.О.
(вказати авторів, їх наукові ступені та посади)

Затверджено на засіданні кафедри, протокол № _____ від « ____ » _____ 2017 р.

Суми – 2017 р.

МЕТА

1.1. Мета і завдання вивчення дисципліни

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.

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”).

Мета дисципліни конкретизується у наступних завданнях:

- 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 набутти комунікативної компетентності та оволодіти вмінням підготовки та проведення тренінгу спілкування.

ПРОГРАМА

Вступ. Мета, зміст, методи навчання, регламент курсу. Прикладний характер знань та умінь, передбачених для отримання студентами.

Тема 1. 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.

Форми спілкування: бесіда, наради, переговори, публічна промова.

Література [2; 12; 17-20; 23; 24; 32; 42; 46; 50]

Тема 2. 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 нереклексивне 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.

Література [1; 2; 8; 12; 17-20; 22-24; 31; 32; 36; 42; 46; 50]

Тема 3. 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.

Література [2; 8; 12; 17-20; 23; 24; 31; 32; 36; 42; 46; 50]

Тема 4. 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 явідова 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.

Література [2; 8; 12; 17-20; 22; 24; 30; 32; 33; 36; 42; 44; 46; 50]

Тема 5. Поняття про комунікативну компетентність та її структуру

(2 година)

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".

Література [17; 19; 20; 23; 36; 37; 42; 50]

Тема 6. 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).

Література [1; 2; 5; 8; 19; 20; 23; 24; 30; 31; 34; 36-38; 44; 48-50]

Тема 7. 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.

Література [1-4; 6; 7; 9-11; 13-16; 20; 25-28; 39-41; 43; 45; 47]

Тема 8. 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.

Література [2; 8; 10; 19-21; 33; 36; 40; 49; 50]

Тема 9. 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.

Література [2; 15; 19; 20; 21; 30; 33; 40; 44; 50]

Тема 10. Тренінги ділового спілкування

Поняття ділового спілкування. Особливості ділового спілкування (цілеспрямованість, регламентованість, відповідальність). Види ділового спілкування: представницьке, пізнавальне, переконувальне, експресивне, суєстивне, 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.

Література [5; 15; 17; 18; 21; 23; 24 27; 31; 36; 40; 46; 49]

СТРУКТУРА ЗАЛІКОВИХ КРЕДИТІВ КУРСУ

| Т е м а | Загальний обсяг, годин | Лекції, годин | Практичні (семінарські)заняття, годин | Лабораторні роботи, годин | Самостій- не опрацю- вання матеріалу (у тому числі ІРС), годин | Індивід. зав- дання, годин |
|---|------------------------------|------------------|---|---------------------------------|--|-------------------------------------|
| 1-й модульний цикл дисципліни | | | | | | |
| 1. Поняття про спілкування та його структуру | 8 | 2 | 2 | | 6 | |
| 2. Комунікативна сторона спілкування | 8 | 2 | 2 | | 6 | |
| 3. Інтерактивна сторона спілкування | 8 | 2 | 2 | | 6 | |
| 4. Перцептивна сторона спілкування | 6 | 2 | 2 | | 6 | |
| Всього по модульному циклу | 30 | 8 | 8 | | 24 | |
| 2-й модульний цикл дисципліни | | | | | | |
| 5. Поняття про комунікативну компетентність та її структуру | 10 | 2 | 1 | | 8 | |
| 6. Розвиток компетентності в спілкуванні | 10 | 2 | 1 | | 8 | |
| 7. Теорія соціально-психологічного тренінгу | 10 | 2 | 1 | | 8 | |
| Всього по модульному циклу | 30 | 4 | 3 | | 24 | |
| 3-й модульний цикл дисципліни | | | | | | |
| 8. Тренінги партнерського спілкування | 30 | 6 | 2 | | 18 | |
| Всього по модульному циклу | 30 | 6 | 2 | | 18 | |
| 4-й модульний цикл дисципліни | | | | | | |
| 9. Тренінги сенситивності | 30 | 6 | 1 | | 18 | |
| Всього по модульному циклу | 30 | 6 | 1 | | 18 | |
| 5-й модульний цикл дисципліни | | | | | | |
| 10. Тренінги ділового спілкування | 30 | 6 | 2 | | 18 | |
| Всього по модульному циклу | 30 | 6 | 2 | | 18 | |
| Всього за семестр | 150 | 30 | 16 | | 102 | |
| Всього з навчальної дисципліни | 150 | 30 | 16 | | 102 | |

ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ (СЕМІНАРСЬКИХ) ЗАНЯТЬ

Тема 1. 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.

Форми спілкування: бесіда, наради, переговори, публічна промова.

Література [2; 12; 17-20; 23; 24; 32; 42; 46; 50]

Тема 2. 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 нереклексивне 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.

Література [1; 2; 8; 12; 17-20; 22-24; 31; 32; 36; 42; 46; 50]

Тема 3. 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.

Література [2; 8; 12; 17-20; 23; 24; 31; 32; 36; 42; 46; 50]

Тема 4. 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 явідова 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.

Література [2; 8; 12; 17-20; 22; 24; 30; 32; 33; 36; 42; 44; 46; 50]

Тема 5. 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".

Література [17; 19; 20; 23; 36; 37; 42; 50]

Тема 6. 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).

Література [1; 2; 5; 8; 19; 20; 23; 24; 30; 31; 34; 36-38; 44; 48-50]

Тема 7. 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.

Література [1-4; 6; 7; 9-11; 13-16; 20; 25-28; 39-41; 43; 45; 47]

Тема 8. 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.

Література [2; 8; 10; 19-21; 33; 36; 40; 49; 50]

Тема 9. 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.

Література [2; 15; 19; 20; 21; 30; 33; 40; 44; 50]

Тема 10. 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.

Література [5; 15; 17; 18; 21; 23; 24 27; 31; 36; 40; 46; 49]

ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ,

1. Поняття та структура спілкування
2. Характеристика видів спілкування
3. Особливості спілкування за умови здійснення діяльності та як особливого виду спілкування
4. Характеристика комунікативної сторони спілкування
5. Характеристика перцептивної сторони спілкування
6. Характеристика інтерактивної сторони спілкування

7. Відмінності обміну інформацією між людьми від обміну інформації в технічних системах
8. Роль вербальних засобів спілкування
9. Роль невербальних засобів спілкування
10. Взаємодія вербальних та невербальних засобів спілкування
11. Характеристика діалогічного спілкування
12. Характеристика монологічного спілкування
13. Роль ідентифікації, емпатії та рефлексії у процесі спілкування
14. Основні умови попередження та подолання комунікативних бар'єрів
15. Кооперація та конкуренція як основні типи взаємодії
16. Роль атракції у міжособистісній взаємодії
17. Основні комунікативні техніки
18. Стратегії поведінки у конфлікті
19. Можливості розв'язання конфлікту).
20. Характеристика стереотипізації як ефекту міжособистісного сприйняття
21. Феномен атрибуції у міжособистісному сприйнятті
22. Умови, що визначають фундаментальну помилку каузальної атрибуції
23. Розвиток перцептивних здібностей за допомогою тренінгу
24. Соціально-психологічний тренінг як активний метод навчання
25. Групова дискусія як форма роботи у соціально-психологічному тренінгу
26. Рольові ігри як форма роботи у соціально-психологічному тренінгу
27. Основні параметри комунікативної компетентності
28. Розвиток комунікативної компетентності засобами соціально- психологічного тренінгу
29. Феномен толерантності в комунікативній компетентності.
30. Основні ознаки асертивної поведінки

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Викладення теоретичного матеріалу з використанням опорного конспекту; постановка проблемних питань, застосування міні-дискусії, виконання пошукових і творчих завдань із використанням теоретичного матеріалу; робота малих творчих груп; самостійний пошук необхідної довідкової інформації в різноманітних електронних ресурсах; консультації викладача.

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Контроль навчальної роботи студента здійснюються за модульно-рейтинговою системою (регламент додається).

ЛІТЕРАТУРА

А. Основна навчальна література 3.4 Навчально-методичні матеріали

| №п/п | Назва навчальної літератури | Вид | Наявна кількість примірників |
|---------------------------|---|-----|------------------------------|
| Основна література | | | |
| 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 с. | | |
| 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 | <i>Корнев М. Н., Коваленко А. Б.</i> Соціальна психологія. — К., 1995. — 304 с, | | |
| 13 | <i>Ли Д.</i> Практика группового тренинга. — СПб.: Питер, 2001. — 224 с, | | |
| 14 | <i>Менте М.</i> Эффективное использование ролевых игр в тренинге. — СПб.: Питер, 2001. — 208 с. | | |
| 15 | <i>Мілютіна К.Л.</i> Теорія та практика психологічного тренінгу: Навч. посіб. - К.: МАУП, 2004. - 192 с, | | |
| 16 | <i>Мороз Л.</i> Основы професійно-психологічного тренінгу: У запитаннях та відповідях: Навч. посіб. — К.: Паливода, 2004. — 130 с. | | |
| 17 | <i>Опалюк О. М., Сербалюк Ю. В.</i> Культчкв спілкування. Психологічні основи професійного спілкування: Навч.-метод, посіб. — Кам'янець-Подільський, 2004. — 192 с. | | |
| 18 | <i>Орбан-Лембрик Л. Е.</i> Соціальна психологія: Підручник: У 2 кн. Кн. 1: Соціальна психологія особистості і спілкування. — К.: Либідь, 2004. — 576 с. | | |
| 19 | <i>Петровская Л. А.</i> Компетентность в общении. Социально-психологический тренинг. — М., 1989. — 216 с. | | |
| 20 | <i>Психогимнастика в тренинге /</i> Под ред. Н. Ю. Хрящевой. — СПб.: Речь; Ин-т тренинга, 2004. — 256 с. | | |
| 21 | <i>Рассел Т.</i> Навыки эффективной обратной связи. — СПб.: Питер, 2002. — 176 с. — (Эффективный тренинг). | | |
| 22 | <i>Сидоренко Е. В.</i> Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. — СПб.: Речь, 2003. — 208 с. | | |
| 23 | <i>Соснин В. А., Лунев П. А.</i> Учимся общению: взаимопонимание, взаимодействие, переговоры, тренинг. — М., 1993. | | |
| 24 | <i>Социально-психологический тренинг: Метод. указ.</i> — СПб., 1997. | | |
| 25 | <i>Торн К.</i> Тренинг: Настольная книга тренера. — СПб.: Питер, 2001. — 208 с. | | |
| 26 | <i>Турненр Д.</i> Ролевые игры. — СПб.: Питер, 2002. — 352 с. — (Эффективный тренинг). | | |

| | | | |
|-----------------------------|--|--|--|
| 27 | <i>Фопель К.</i> Технология ведения тренинга. Теория и практика. — М.: Генезис, 2007. — 267 с. | | |
| 28 | <i>Цзен Н. В.</i> Психотренинг: игры и упражнения. — М.: Класс, 1999. - 272 с. | | |
| Додаткова література | | | |
| 29 | <i>Барна М. В.</i> Програма соціально-психологічного тренінгу з розвитку емпатійності майбутніх практичних психологів // Практична психологія та соціальна робота. — 2006. — № 12. — С. 50-66. | | |
| 30 | <i>Бекоева Д. Д.</i> Тренинг, как фактор эффективной коммуникации // Управление персоналом. — 2004. — № 20. — С. 40-43. | | |
| 31 | <i>Бодалев А. А.</i> Психология общения. — М.: Воронеж, 1996. - 256 с, | | |
| 32 | <i>Бурнард Ф.</i> Тренинг навыков консультирования. — СПб.: Питер, 2002. — 256 с. — (Эффективный тренинг). | | |
| 33 | <i>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. | | |
| 34 | <i>Джесксон П.</i> Импровизация в тренинге. — СПб.: Питер, 2002. — 256 с. | | |
| 35 | <i>Жуков Ю. М., Петровская Л. А., Растянкин П. В.</i> Диагностика и развитие компетенции в общении. — М., 1990. | | |
| 36 | <i>Завіниченко Н. Б.</i> Особливості розвитку комунікативної компетентності майбутнього практичного психолога системи освіти: Автореф. ... дис. канд... психол. наук. — К., 2003. | | |
| 37 | <i>Избуцкая Н. В.</i> Тренинг профессиональной коммуникации социальных педагогов и социальных работников // Практична психологія та соціальна робота. — 2007. — № 3. — С. 51-55. | | |
| 38 | <i>Мороз Л. І.</i> Психологічний тренінг: до питання валідності та надійності психотехнічних вправ // Практична психологія та соціальна робота. — 2003. — №8. — С. 68-71. | | |
| 39 | <i>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. | | |
| 40 | <i>Москаленко А.</i> Процедура оцінювання ефективності психологічного тренінгу // Соціальна психологія. — 2006. — № 5. - С. 185-191. | | |
| 41 | <i>Москаленко В. В.</i> Соціальна психологія: Підручник. — К.: Центр навч. л-ри, 2005. — 624 с. | | |
| 42 | <i>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. | | |
| 43 | <i>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. | | |
| 44 | <i>Рэй² Ф.</i> 500 лучших советов тренеру. — СПб.: Питер, 2001. — 128 с. — (Эффективный тренинг). | | |
| 45 | <i>Семиченко В. А.</i> Психологія спілкування. — К., 1998. — 152 с. | | |
| 46 | <i>Технологія проведення тренінгів з формування здорового способу життя молоді / Г. М. Бевз, О. П. Главник.</i> — К.: Держ. ін-т проблем сім'ї та молоді, 2005. — 172 с. | | |
| 47 | <i>Тіунова О. В.</i> Соціально-психологічний тренінг як засіб формування навичок асертивної поведінки у старшокласників // Практична | | |

| | | | |
|----|--|--|--|
| | психологія та соціальна робота. — 2007. — № 1. | | |
| 48 | <i>Тренинг партнерских отношений</i> / Ред. П. К. Власов — Х.: Гуманитарный центр, 2005. — 88 с. | | |
| 49 | <i>Федорчук В. М.</i> Розвиток комунікативної компетентності викладача. Соціально-психологічний тренінг. — Кам'янець-Подільський, 2003. — 240 с. | | |

Розробник програми _____
(підпис)

к. н. держ. упр. Дементов В.О.
(вчене звання, ініціали, прізвище)

Завідувач кафедри _____
(підпис)

доцент Світайло Н.Д.
(вчене звання, ініціали, прізвище)

« _____ » _____ 2017 р.

РЕГЛАМЕНТ
МОДУЛЬНО-РЕЙТИНГОВОГО КОНТРОЛЮ І ОЦІНЮВАННЯ
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ Психологія спілкування

1. **Структура навчальної дисципліни:** загальний обсяг 150 год. (5 кредитів); лк. - 32 год.; практичних –16 год.; пмк.
2. **Організація навчального процесу:** семестрів викладання –1; модульний цикл – 5.
3. **Шкала оцінювання з навчальної дисципліни:** R = 100 балів.
4. **Розподіл рейтингових балів за видами навчальної роботи:**
Відвідування занять – 16 б. (0,5 б. за 1 заняття);
робота на практичних заняттях – 32 б. (2 бали за 1 заняття);
виконання пмк за кожний модульний цикл – 15 б. (3 б за кожний пмк);
виконання пмк – до 40 балів.

Оцінювання здійснюється за рейтинговою технологією.

Умови ліквідації заборгованостей з поточної роботи: перескладання незадовільних оцінок з модульних контролів здійснюється не пізніше двох тижнів наступного модульного циклу, як правило, одноразово; при виконанні всіх запланованих видів навчальної роботи і незадовільній підсумковій оцінці з модульного циклу рейтингові бали студентів нараховуються; при позитивній оцінці за модульний цикл і виконанні всіх запланованих видів навчальної роботи підвищення рейтингового балу шляхом перескладання будь-якої складової навчальної роботи не здійснюється.

5. Підсумкове семестрове оцінювання навчальної роботи студента та умови допуску (недопуску) студента до підсумкового контролю:

Підсумкова семестрова оцінка за національною шкалою оцінювання та європейською шкалою оцінювання ECTS відповідно до накопичених рейтингових балів визначається із таких співвідношень:

| СУМА БАЛІВ | ОЦІНКА ECTS | ОЦІНКА ЗА НАЦІОНАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ |
|------------|-------------|-------------------------------|
| | | диференційований залік |
| 90-100 | A | відмінно |
| 82-89 | B | добре |
| 74-81 | C | |
| 64-73 | D | задовільно |
| 60-63 | E | |
| 35-59 | FX | незадовільно |
| 1-34 | F | |

При отриманні підсумкової семестрової оцінки за накопиченими рейтинговими балами поточного контролю “FX” студент має право на дворазову спробу отримання позитивної оцінки на заході підсумкового семестрового контролю (перше перескладання викладачеві, друге – комісії).

При отриманні підсумкової семестрової оцінки за накопиченими рейтинговими балами поточного контролю “F” студент не допускається до заходу підсумкового семестрового контролю, вважається таким, що має академічну заборгованість з навчальної дисципліни, і представляється деканатом до відрахування (крім випадків продовження деканатом ліквідації академічної заборгованості за наявності документально підтверджених поважних причин неуспішності студента).

Провідний викладач

навчальної дисципліни _____ Дементов В.О.
(підпис)

Завідувач кафедри

_____ Світайло Н.Д.
(підпис)

“ _____ ” _____ 2017 р.