

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

Факультет психології

Кафедра психології розвитку



**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ
ДИСЦИПЛІНИ**

ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ
для студентів

галузь знань
спеціальність
освітній рівень
освітня програма
спеціалізація
вид дисципліни

05 «Соціальна та поведінкові науки»
052 «Політологія»
другий (магістерський)
Політологія
-
вибіркова

Форма навчання	денна
Навчальний рік	<u>2022/2023</u>
Семестр	III
Кількість кредитів ECTS	4
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська
Форма заключного контролю	іспит

Викладачі: Корольов Дмитро Костянтинович, кандидат психологічних наук, доцент кафедри соціальної психології

Пролонговано: на 20__/20__ н.р. _____ (_____) «__» 20__ р.

на 20__/20__ н.р. _____ (_____) «__» 20__ р.

Розробник: кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри соціальної психології Паньковець Віталій Леонідович

ЗАТВЕРДЖЕНО

Завідувач кафедри соціальної психології

_____ (Алла КОВАЛЕНКО)

Протокол №_1_ від «29»_серпня_2022 р.

Схвалено науково - методичною комісією факультету психології

Протокол № 1 від «_30_»_серпня_2022 року

Голова науково-методичної комісії _____ (Іванна АНАНОВА)

Схвалено науково-методичною комісією філософського факультету

Протокол від «_31_» _____ 08 _____ 2022 року №_2_

Голова науково-методичної комісії _____ (Ірина МАСЛІКОВА)

«_31_» _____ 08 _____ 2022 року

ВСТУП

1. **Мета дисципліни** – оволодіти засобами ефективного ділового спілкування.
2. **Попередні вимоги до опанування або вибору навчальної дисципліни:**

1. Знати основи соціальної психології.
2. Вміти здійснювати психологічний аналіз внутрішнього світу та поведінки особи.

3. **Анотація навчальної дисципліни:**

Вивчення дисципліни формує здатність до аналізу змісту та перебігу комунікації в різноманітних контекстах, використання цих знань з метою підвищення ефективності власного професійного та позапрофесійного спілкування, навчання інших оптимальним способам спілкування.

Сформовані в результаті вивчення предмета компетентності знайдуть застосування в усіх сферах професійної діяльності психолога — науковій, викладацькій, прикладній.

Методи викладання дисципліни: лекції, обговорення на семінарських заняттях; індивідуальні та групові проекти, аналіз кейсів, комунікативні вправи та рольові ігри.

4. **Завдання (навчальні цілі):**

1. Засвоїти знання з прикладної психології спілкування.
2. Оволодіти головними комунікативними вміннями.
3. Навчитись ефективно використовувати провідні форми ділового спілкування.

Дисципліна спрямована на формування наступних програмних компетентностей:

загальні:

ЗК1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

фахові:

ФК2. Спроможність здійснювати фахову педагогічну та/або науково-педагогічну діяльність у закладах освіти.

ФК9. Здатність брати продуктивну участь у науковому співробітництві як на національному, так і міжнародному рівнях.

5. **Результати навчання за дисципліною:**

Результат навчання (1. знати; 2. вміти; 3. комунікація; 4. автономність та відповідальність ^{1*})		Форми (та/або методи і технології) викладання і навчання	Методи оцінювання та пороговий критерій оцінювання (за необхідності)	Відсоток у підсумковій оцінці з дисципліни
Код	Результат навчання			
1.1	Знати основи прикладної психології спілкування	лекції, семінарські заняття, практичні завдання, самостійна робота	контрольна робота, відповідна семінарських заняттях, виконання практичних завдань та завдань для самостійної роботи	20%
1.2	Знати психологічні засади побудови комунікативного процесу	лекції, семінарські заняття, практичні завдання, самостійна робота	контрольна робота, відповідна семінарських заняттях, виконання практичних завдань та завдань для самостійної роботи	15%
1.3	Знати специфіку окремих	лекції, семінарські	контрольна робота,	15%

ПРНЗ. Вільно спілкуватись усно і письмово українською та англійською мовами при обговоренні професійних питань, досліджень та інновацій в сфері політології.	+	+	+	+	+	+	+	+
ПРН9. Розробляти і реалізовувати наукові та прикладні проекти у сфері політології та з дотичних до неї міждисциплінарних напрямів з урахуванням методологічних, економічних, соціальних, правових та етичних аспектів.			+		+	+		+

7. Схема формування оцінки.

7.1 Форми оцінювання студентів:

Контроль знань здійснюється за системою ECTS, яка передбачає дворівневе оцінювання засвоєного матеріалу, зокрема оцінювання теоретичної підготовки – результати навчання (знання 1.1 – 1.3), що складає 50% від загальної оцінки та оцінювання практичної підготовки – результати навчання (вміння 2.1-2.45, що складає 60% загальної оцінки.

Оцінювання семестрової роботи:

1. *Робота на семінарських заняттях (доповідь, доповнення/дискусія) впродовж семестру з тем 1,3,5,8,9,10 - РН1.1, РН1.2, РН1.3., РН2.1, РН2.2, РН2.3., РН2.4. РН2.5. – 24/36 балів*
2. *Презентація з тем 3,5,6, РН2.1, РН2.4 – 6/12 балів.*
3. *Написання есе 1, 2,4, РН2.1, РН 2.2, РН2,3 - –3/6 балів*
4. *Контрольна робота з тем 1-6, РН1.1, РН1.2, РН1.3., РН2.1, РН 2.2, РН2.3, РН2.5 –3/6 балів.*

Семестрову кількість балів формують бали, отримані студентом у процесі засвоєння матеріалу з усього навчального курсу. Загальна оцінка за семестр складається із балів, отриманих за аудиторну роботу (усні доповіді, доповнення та участь в дискусіях на семінарах), за самостійну роботу (есе) та тестові контрольні роботи.

Всі види робіт за семестр мають у підсумку:

- в максимальному вимірі – 60 балів,
- в мінімальному вимірі – 36 балів.

У разі відсутності на семінарському занятті студент має відпрацювати завдання на семінар у письмовій формі.

Підсумкове оцінювання у формі іспиту:

Екзаменаційне оцінювання відбувається у тестовій формі. Тест складається з 40 питань. За кожну правильну відповідь студент отримує 1 бал. Оцінка за іспит визначається шляхом простого підрахунку кількості правильних відповідей.

Для отримання загальної позитивної оцінки з дисципліни оцінка за іспит не може бути меншою 24 балів. У разі, якщо студент на іспиті набрав менше 24 балів, вони не додаються до семестрової оцінки (незалежно від кількості балів, отриманих під час навчального періоду). В екзаменаційній відомості у колонці «бали за іспит/екзамен»

ставиться «0», а в колонку «підсумкова оцінка з дисципліни» переноситься лише кількість балів, отриманих під час семестру. Рекомендований мінімум допуску до іспиту – 36 балів. Таким чином, підсумкова оцінка з дисципліни: мінімум 60, максимум 100 балів.

При простому розрахунку отримуємо:

	Семестрова кількість балів	Іспит	Підсумкова оцінка з дисципліни
<i>Мінімум</i>	<i>36</i>	<i>24</i>	<i>60</i>
Максимум	60	40	100

7.2 Організація оцінювання:

Семестрова робота		Семестрова кількість балів	
		Min – 36 бали	Max – 60 балів
Робота на семінарських заняттях (доповідь, доповнення/дискусія)	До тем: 1,3,5,8,9,10	Min – 24	Max – 36
Презентація з тем	До теми 3, 5, 6	Min – 6	Max – 12
Написання есе	До тем 3-4	Min – 3	Max – 6
Письмова контрольна робота	До тем 1-6	Min – 3	Max – 6
Підсумкова оцінка з дисципліни		60	100

Критерії оцінювання:

1. Аудиторна робота:

Усна доповідь:

6 балів – студент у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно та аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст поставленого завдання, використовуючи обов'язкову та додаткову літературу

4-5 балів - студент у достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно його викладає, але може не вистачати аргументації в поясненнях, в основному розкриває зміст поставленого завдання, використовує обов'язкову літературу. Допускаються несуттєві неточності

1-3 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом, але не демонструє глибини знань, не спирається на необхідну навчальну літературу, має у відповіді суттєві неточності, фрагментарно та поверхово його викладає.

Доповнення / дискусія:

2 бали – доповнення змістовне, конструктивно доповнює обговорення теми,

1 бал – доповнення містить інформацію, що суттєво не розширює дискусію

2. Самостійна робота (презентації – приклади маніпуляцій у діловому спілкуванні, зворотнього зв'язку у спілкуванні, вміння впливати та переконувати та написання есе).

11-12 балів – студенти цілковито володіють матеріалом, вільно оперують теоретичними знаннями з курсу та здатні знаходити адекватні приклади. Також студенти демонструють високу ступінь самостійності у виконанні цих завдань та, водночас, обґрунтовують свої твердження на науково-достовірній літературі. Надаються належні посилання на цитовані фрагменти чи/та використані ідеї і твердження. Зроблені обґрунтовані висновки.

8-10 балів – робота здебільшого самостійна та демонструє достатнє володіння матеріалом для виведення коректних висновків, проте можуть мати місце методологічні неточності в інтерпретації аналізованих текстів.

6-7 балів – робота частково розкриває проблеми та здебільшого реферативна за змістом, існують суттєві помилки в роботі, що є наслідком незасвоєння матеріалу. Робота демонструє прогалини у засвоєнні навичок.

3. Проміжна тестова контрольна робота.

6 балів – правильна відповідь на 12 запитань закритого типу вартістю 0,5 бали кожне.

4. Іспит у формі тесту.

Екзаменаційне оцінювання відбувається у тестовій формі. Тест складається з 40 питань. За кожну правильну відповідь студент отримує 1 бал. Оцінка за іспит визначається шляхом простого підрахунку кількості правильних відповідей.

7.3 Шкала відповідності оцінок

Відмінно / Excellent	90-100
Добре / Good	75-89
Задовільно / Satisfactory	60-74
Незадовільно / Fail	0-59

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЗАНЯТЬ

№ п/п	Назва теми	Кількість годин		
		лекції	семінари	самостійна робота
1	Тема 1. Невербальна комунікація в діловому спілкуванні	2	2	6
2	Тема 2. Психологія обману	4		8
3	Тема 3. Маніпуляції в діловому спілкуванні	2	2	8
4	Тема 4. Уміння слухати як компонент комунікативної компетентності	2		6
5	Тема 5. Зворотний зв'язок у спілкуванні	2	2	8
6	Тема 6. Уміння впливати та переконувати	3		6
	<i>Контрольна робота № 1</i>	1	—	—
7	Тема 7. Психологія ділової бесіди	2		10
8	Тема 8. Психологія публічного виступу	2	2	8
9	Тема 9. Психологічні засада ведення дискусії	2	2	8
10	Тема 10. Психологія переговорів	2	2	8
11	Тема 11. Психологічні рекомендації щодо проведення наради	1		6
	<i>Підсумкова контрольна робота</i>	1	—	—
	ВСЬОГО	26	12	82

Загальний обсяг *120 год.*, в тому числі: Лекцій – *26 год.*

Семінари – *12 год.*

Самостійна робота – *82 год.*

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА:

1. Барановська Л. В. Психологія ділового спілкування: навч. посіб. Київ : НАУ, 2016. 245 с.
2. Докаш В. І. Етика та психологія ділового спілкування: навч.-метод. посіб. Чернівці : Рута, 1999. 68 с.
3. Дунець Л. М. Психологія спілкування: навч. посіб. Хмельницький : 2003. 142 с.
4. Корольов Д. К. Психологічний практикум: міжособистісна та масова комунікація. Житомир: Видавництво Житомирського державного університету ім. І. Франка, 2012. 209 с.
5. Москвичов С. Г. Психологія ділового спілкування: навч. посібник. Інститут держ. управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України. Київ : 1995. 62 с.
6. Томан І. Мистецтво говорити. Київ : Україна, 1996. 267 с.
7. Carnegie D. How to Win Friends & Influence People. Pocket Books, 1998. 320 p.
8. Cialdini R. B. Influence: The Psychology of Persuasion. Harper Business, 2006. 320 p.
9. Ekman P. Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage. W. W. Norton & Company, 1985. 363 p.
10. Ekman P., Friesen W. Unmasking the Face. Consulting Psychologists Press, 1984. 212 p.
11. Fast J. Body Language. Pocket Books, 1971. 183 p.
12. Fisher R., Ertel D. Getting Ready to Negotiate: The Getting to Yes Workbook. Penguin Books, 1995. 208 p.
13. Lowndes L. How To Talk To Anybody About Anything. Citadel, 2000. 320 p.
14. Napp M. L., Hall J. A. Nonverbal communication in human interaction. Belmont, Calif. ; London : Wadsworth / Thomson Learning, 2006. 490 p.
15. Pines A., Maslach C. Experiencing Social Psychology: Readings and Projects. New York : McGraw-Hill, 1993. 296 p.
16. Roger Fisher R., Ury W. L., Patton B. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. Penguin Publishing Group, 2011. 240 p.
17. Ury W. Getting Past No: Negotiating in Difficult Situations. Bantam, 1993. 208 p.
18. Verderber R. F., Verderber K. S. Communicate! Thomson Learning, 2003. 324 p.
19. Vrij A. Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities. Chichester, England : Wiley-Blackwell, 2008. p. 254.
20. Zimbardo P. G., Leippe M. R. The psychology of attitude change and social influence. McGraw-Hill Book Company, 1991. 370 p.

Додаткові ресурси:

Завдання для підготовки до семінарів, проектні завдання можна отримати через електронну пошту викладача v_pankovets@knu.ua