

**МІНІСТЕРСТВО ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ  
АКАДЕМІЯ ДЕРЖАВНОЇ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СЛУЖБИ**

**Кафедра психології**

ПОГОДЖЕНО:

Начальник кафедри,

кандидат психологічних наук,  
доцент

О.М. Мірошніченко

«\_\_\_»\_\_\_\_\_2019 р.

**СИЛАБУС**

**навчального курсу «Психологія спілкування»**

**спеціальність 053 «Психологія»**

**форма навчання: денна**

РОЗРОБНИК:

доцент кафедри,

кандидат психологічних наук, доцент

І.Б. Волеваха\_\_\_\_\_

ЗАТВЕРДЖЕНО:

на засіданні кафедри психології

Протокол № \_\_ від «\_\_»\_\_\_\_\_2019 р.

Кредити та кількість  
годин:

3 кредити ECTS; години: 16 лекційних, 16  
семінарських, 14 практичних та 44 самостійна  
робота.

**Чернігів – 2019**

## Анотація курсу

Проблема спілкування традиційно знаходиться у центрі уваги вітчизняних та зарубіжних соціальних психологів через її значимість для всіх сфер життєдіяльності людини і соціальних груп. Людина не може жити серед людей, розвиватися і трудитись, не спілкуючись. Вона існує і розвивається у суспільстві, в групі людей, що її оточують, змінює свої думки і поведінку у відповідності з її вимогами, переживає певні почуття під впливом взаємодії з іншими учасниками групи.

Засвоєння студентами знань та вмінь з психології спілкування забезпечить успішність вирішення багатьох професійно-соціальних проблем щодо вибудовування конструктивних відносин з колегами по роботі, діловими партнерами, вміння запобігати конфліктним ситуаціям, досягати успіху в професійній діяльності і т.д.

Ця дисципліна тісно переплітається з соціальною психологією, психологією конфлікту, психологією управління, психологічним консультуванням та складає підґрунтя для готовності фахівця здійснювати ефективне спілкування у професійній діяльності та повсякденному житті. При вивченні цієї дисципліни буде зроблено ставку на поєднання традиційних (звичних) форм роботи – лекція, обговорення питань семінару, з такими формами як рольові та ділові ігри, імітаційне моделювання, виконання практичних вправ, написання творчого завдання-есе.

## Мета курсу

Метою викладання навчальної дисципліни «Психологія спілкування» є поглиблення знань студентів про сутність феномену спілкування, його типи та складові, засоби викривлення інформації, формування навичок управління процесом комунікації у професійній діяльності та інших сферах життєдіяльності, вмінь будувати та проводити комунікативний тренінг

## Організація навчання

### Тематичний план

№	Назва теми	Всього годин	Лекції	Семінари	Практичні заняття	Самостійна робота
<b>Розділ 1. Спілкування в системі міжособових і суспільних відносин</b>						
1	Спілкування як феномен психології. Спілкування та індивідуальні якості особистості	8	2	2	-	4
2	Основні	9	2	2	-	5

	характеристики спілкування					
3	Спілкування як обмін інформацією	11	2	2	2	5
4	Спілкування як взаємодія	11	2	2	2	5
5	Спілкування як розуміння та сприйняття одне одного	9	2	2	-	5
<b>Розділ 2. Психологія професійного спілкування</b>						
6	Ділове спілкування	8	2	2	-	4
7	Психологічні аспекти переговорного процесу	10	2	2	2	4
8	Професійне спілкування психологів	8	2	2	-	4
9	Комунікативний тренінг	16	-	-	8	8
Всього годин за курсом		90	16	16	14	44

## **Завдання до семінарських та практичних занять**

### ***Семінарські заняття***

Готуючись до семінарського заняття Ви маєте підготувати конспект питань, що містяться в плані відповідної теми. Наявність конспекту всіх (!) питань та ваша присутність на занятті є запорукою успішної роботи та отримання балів (їх кількість залежить від вашої активності та якості підготовки). Відсутність конспекту або неповний конспект, навіть за умови вашої присутності на семінарі, оцінюється в 0 балів.

### **ТЕМА 1. Спілкування як феномен психології. Спілкування та індивідуальні якості особистості**

#### **План**

1. Вплив темпераменту на спілкування.
2. Здібності і спілкування.
3. Спілкування і характер.

**Контрольні питання**

1. Опишіть вплив темпераменту на спілкування.
2. Які види здібностей лежать в основі розвитку навичок спілкування?
3. За яких умов обмін інформацією набирає характеру спілкування?
4. Назвіть риси характеру, які сприяють розвитку здатності спілкуватися.
5. Назвіть риси характеру, які перешкоджають розвитку здатності спілкуватися.
6. Які особливості спілкування осіб з акцентуаціями характеру?

**Рекомендована література**

*Основна: 1, 2, 3, 7, 9, 12, 13.*

*Допоміжна: 4, 5, 16, 23, 24, 35, 36, 39, 48*

*Інформаційні ресурси: 1, 2, 3, 13*

**ТЕМА 2. Основні характеристики спілкування.****План**

1. Структура спілкування.
2. Стратегії та тактики спілкування.
3. Основні стилі спілкування.
4. Типи комунікабельності людей.

**Контрольні питання**

1. Які елементи структури спілкування.
2. Назвіть основні стратегії спілкування. Які переваги та недоліки кожної з них?
3. Що означає термін конгруентність?
4. Які ви знаєте основні форми спілкування?
5. До яких стилів спілкування вдається людина в міжособистісній взаємодії?
6. Опишіть типи комунікабельності людей
7. Які умови ефективності та неефективності кожного зі стилів спілкування?

**Рекомендована література**

*Основна: 2, 6, 7, 8, 9, 11, 13*

*Допоміжна: 4, 8, 10, 12, 22, 23, 24, 35, 37, 46*

*Інформаційні ресурси: 1, 2, 4, 8, 9, 12*

**ТЕМА 3. Спілкування як обмін інформацією****План**

1. Слухання та говоріння як складові комунікації.
2. Труднощі спілкування. Комунікативні бар'єри та шляхи їх подолання.
3. Поняття істини, неправди, брехні та обману. Ознаки неправди у комунікаціях: вербальні та невербальні.

**Контрольні питання**

1. У чому полягає специфіка спілкування як процес обміну інформацією? Назвіть основні позиції.
2. Які комунікативні бар'єри виникають при міжособистісній взаємодії?
3. Які шляхи подолання кожного виду комунікативних бар'єрів?
4. Розмежуйте поняття «слухати» та «чути».
5. Назвіть вербальні та невербальні ознаки, що можуть свідчити про неправдиву інформацію?

#### **Рекомендована література**

*Основна:* 4, 5, 6, 7, 8, 9, 12, 13

*Допоміжна:* 1, 7, 15, 17, 22, 23, 26, 32, 34, 37, 42, 47, 49

*Інформаційні ресурси:* 8, 10, 11, 12, 14, 15

### **ТЕМА 4. Спілкування як взаємодія**

#### **План**

1. Поняття, цілі та різновиди психологічного впливу.
2. Стратегії психологічного впливу: маніпуляція, домінування, суперництво, партнерство, співдружність.
3. Характеристика типів особистого впливу за типом особистості.

#### **Контрольні питання**

Які умови успішного застосування кожної зі стратегій психологічного впливу?

Перерахуйте основні види маніпуляцій у спілкуванні.

Які ви знаєте способи протидії маніпулятивним впливам?

#### **Рекомендована література**

*Основна:* 2, 4, 5, 6, 7, 8, 12, 13, 14

*Допоміжна:* 1, 4, 5, 15, 20, 23, 27, 32, 34, 36, 47, 48, 49.

*Інформаційні ресурси:* 1, 9, 12, 15

### **ТЕМА 5. Спілкування як розуміння та сприйняття одне одного**

#### **План**

1. Загальна характеристика процесу розуміння іншої людини. Фази перцептивного процесу.
2. Механізми взаєморозуміння (егоцентризм, ідентифікація, рефлексія, емпатія), їх позитивне та негативне значення у спілкуванні.
3. Ефекти соціальної перцепції.

#### **Контрольні питання**

1. Опишіть поетапно механізм соціальної перцепції.
2. Які основні механізми взаєморозуміння, охарактеризуйте їх.
3. У чому позитивне та негативне значення механізмів взаєморозуміння?
4. Розкрийте сутність понять «ефект ореолу», «ефект первинності» та «ефект новизни».

**Рекомендована література**

*Основна: 3, 4, 5, 6, 9, 11, 12, 13*

*Допоміжна: 1, 5, 12, 22, 23, 24, 27, 31, 32, 34, 36, 47, 49*

*Інформаційні ресурси: 1, 8, 9, 12, 15*

**ТЕМА 6. Ділове спілкування****План**

1. Ділова бесіда як основна форма ділового спілкування. Структура ділової бесіди.

2. Технологія підготовки та проведення ділової бесіди.

3. Технологія підготовки та проведення публічного виступу.

**Контрольні питання**

1. Охарактеризуйте структуру ділової бесіди

2. Як ви знаєте техніки залучення уваги аудиторії під час проведення публічного виступу?

3. Назвіть складові підготовки ділової бесіди.

4. Які основні особливості ділової бесіди?

5. Які методи психологічного налаштування на публічний виступ?

**Рекомендована література**

*Основна: 4, 6, 7, 8, 12, 14*

*Допоміжна: 1, 2, 17, 23, 25, 27, 31, 32, 41*

*Інформаційні ресурси: 1, 2, 4*

**ТЕМА 7. Психологічні аспекти переговорного процесу****План**

1. Стратегії та тактики переговорів.

2. Національні стилі ведення переговорів: західний, східний, країн колишнього СРСР.

**Контрольні питання**

1. Назвіть умови ефективного застосування кожної стратегії переговорів.

2. Які тактики та техніки допоможуть досягнути успіху у переговорах з представниками компаній з Південно-Східної Азії?

3. Які тактики та техніки допоможуть досягнути успіху у переговорах з представниками компаній США?

4. Які тактики та техніки допоможуть досягнути успіху у переговорах з представниками компаній країн колишнього СРСР?

5. Чого не робити під час переговорів з представниками компаній країн Близького Сходу?

**Рекомендована література**

*Основна: 3, 4, 5, 13, 14*

*Допоміжна: 1, 5, 15, 17, 25, 47, 49.*

*Інформаційні ресурси: 1, 2, 4, 9.*

## **ТЕМА 8. Професійне спілкування психологів**

### **План**

1. Методи і прийоми налагодження контакту з клієнтом.
2. Прийоми активного слухання у роботі психолога. Метод парафразу.
3. Робота з метамоделями.

### **Контрольні питання**

1. Якими вербальними та невербальними можна налагодити контакт з клієнтом у психотерапевтичній роботі?
2. Перерахуйте прийоми активного слухання у роботі психолога.
3. Які особливості застосування методу парафразу?
4. На які обмеження клієнта спрямована робота з метамоделями?

### **Рекомендована література**

*Основна:* 2, 7, 11, 8

*Допоміжна:* 4, 5, 9, 11, 12, 15, 19, 31, 34, 41, 44.

*Інформаційні ресурси:* 1, 2, 4.

## **ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ**

Підготовка до практичного заняття передбачає опрацювання матеріалів (текстів) необхідних для успішного виконання практичних завдань. Ваші бали залежать від вашої попередньої підготовки та активності на практичних заняттях.

### ***Завдання до практичних занять***

## **ТЕМА 3. Спілкування як обмін інформацією**

### **План**

1. Прийоми ефективного слухання та зворотного зв'язку у спілкуванні.

Робота у парах. Один курсант розповідає історію зі свого життя, інший застосовує прийоми ефективного слухання та зворотного зв'язку у спілкуванні.

*Методичні вказівки щодо підготовки.* Підготувати історію для роботи в аудиторії. Опрацювати теоретичний матеріал щодо прийомів ефективного слухання та зворотного зв'язку у спілкуванні.

2. Техніки ефективної самопрезентації.

а) Робота у парах. Інсценуація інтерв'ю при прийомі на роботу. Кандидат презентує себе як кандидата на отримання посади, інтерв'юер задає питання.

б) Групова робота. Курсанти об'єднуються у дві групи. Кожна з груп отримує завдання представити себе як команду, що здатна виконати проект (тематика на розсуд учасників).

*Методичні вказівки щодо підготовки.* Опрацювати теоретичний матеріал щодо технік ефективної самопрезентації. Підготувати проект самопрезентації.

### **Рекомендована література**

*Основна:* 4, 5, 6, 7, 8, 9, 12, 13

*Допоміжна:* 1, 7, 15, 17, 22, 23, 26, 32, 34, 37, 42, 47, 49

*Інформаційні ресурси: 8, 10, 11, 12, 14, 15*

#### **ТЕМА 4. Спілкування як взаємодія**

##### **План**

1. Психологічний контакт з співрозмовником (встановлення, підтримання, вихід з контакту).

Рольова гра «Контакт з незнайомцем»

*Мета:* Формування навичок психологічного контакту зі співрозмовником (встановлення, підтримання, вихід з контакту)

*Методичні вказівки щодо підготовки.* Опрацювати теоретичний матеріал щодо технік та тактик встановлення, підтримання, вихід з контакту при спілкуванні.

2. Маніпулятивні впливи під час спілкування та способи протидії їм.

Рольова гра «Переговори колобка».

*Мета:* формування навичок протидії маніпуляціям у переговорному процесі.

*Методичні вказівки щодо підготовки.* З'ясувати суть основних видів маніпуляцій та відібрати прийоми протидії кожному з них.

3. Навички аргументування.

Групова дискусія «Чи можливо сучасній молодій людині досягти успіху у житті, на маючи багато грошей та «потрібних» зв'язків?»

*Методичні вказівки щодо підготовки.* Опрацювати теоретичний матеріал щодо технік аргументування. Оберіть позицію у дискусії, підготуйте аргументи.

##### **Рекомендована література**

*Основна:* 2, 4, 5, 6, 7, 8, 12, 13, 14

*Допоміжна:* 1, 4, 5, 15, 20, 23, 27, 32, 34, 36, 47, 48, 49.

*Інформаційні ресурси:* 1, 9, 12, 15

#### **ТЕМА 7. Психологічні аспекти переговорного процесу**

##### **План**

**Ділова гра.** Синектичний «штурм мозку».

*Мета:* формування навичок підготовки та проведення переговорів.

*Методичні вказівки щодо підготовки.* повторити матеріал питання «Стратегії та тактики переговорів». Відібрати та опрацювати найбільш ефективні з вашого погляду психологічні техніки переговорного впливу.

##### **Рекомендована література**

*Основна:* 3, 4, 5, 13, 14

*Допоміжна:* 1, 5, 15, 17, 25, 47, 49.

*Інформаційні ресурси:* 1, 2, 4, 9.



## **Тема 9. Комунікативний тренінг (8 год)**

*Методичні вказівки щодо підготовки.* Студенти об'єднуються у чотири підгрупи. кожна підгрупа готує та проводить міні-тренінг з обраної теми (див. нижче). Учасниками тренінгу виступають представники інших підгруп. Тренінг готується з використанням методичної допомоги викладача. Напередодні проведення програма тренінгу має бути погоджена з викладачем. Час для проведення: 60 хв. Час на групове обговорення: 20 хв.

1. Тренінг навичок спілкування для підлітків (2 год).
2. Комунікативний тренінг для працівників закладів ДПтС, що спілкуються з засудженими (2 год).
3. Комунікативний тренінг для дорослих (2 год).
4. Комунікативний тренінг для керівного складу закладів ДПтС (розвиток навичок спілкування з особовим складом)

### **Рекомендована література**

*Основна:* 4, 5, 10, 11, 12.

*Допоміжна:* 3, 11, 14, 18, 19, 25, 32, 33, 34, 40, 41, 43

*інформаційні ресурси:* 4, 5, 6, 7.

### **Завдання для самостійної роботи**

Частина матеріалу навчальної дисципліни виносяться на самостійне опрацювання. Виконання самостійної роботи оцінюється окремо та є невід'ємною складовою успішного проходження курсу. Для виконання завдань самостійної роботи вам необхідно зробити конспект викладу теоретичних питань та записів виконання практичних завдань. Кожне питання має бути ґрунтовно висвітлене в обсязі не менше двох сторінок рукописного тексту.

**ТЕМА 1. Спілкування як феномен психології. Спілкування та індивідуальні якості особистості**

***Питання для самостійного опрацювання:***

1. Фізіологічна основа спілкування.
2. Вплив спілкування на розвиток особистості
3. Потреби людини, що реалізуються у спілкуванні.

***Практичне завдання для самостійного виконання:***

Підготуйте схематичне зображення структури ваших соціальних зв'язків (коло спілкування, формальне, неформальне): а) на даний час; б) на період вашого життя десять років тому. Порівняйте їх та зробіть висновки.

### **Рекомендована література**

*Основна:* 1, 2, 3, 7, 9, 12, 13.

*Допоміжна:* 4, 5, 16, 23, 24, 35, 36, 39, 48

*Інформаційні ресурси:* 1, 2, 3, 13

## **ТЕМА 2. Основні характеристики спілкування (5 год.)**

### ***Питання для самостійного опрацювання:***

1. Модель мовленнєвої комунікації.
2. Одностороння та двостороння комунікація, комунікативна мережа.
3. Поняття низхідної та висхідної комунікації.

### ***Практичне завдання для самостійного виконання:***

Проілюструйте структуру комунікативного процесу на конкретному прикладі спілкування з вашого повсякденного життя. Охарактеризуйте учасників, канали, цілі, стилі, зміст та норми комунікації.

### **Рекомендована література**

*Основна:* 2, 6, 7, 8, 9, 11, 13

*Допоміжна:* 4, 8, 10, 12, 22, 23, 24, 35, 37, 46

*Інформаційні ресурси:* 1, 2, 4, 8, 9, 12

## **ТЕМА 3. Спілкування як обмін інформацією (5 год.)**

### ***Питання для самостійного опрацювання:***

1. Кінесичні особливості невербального спілкування (жести, пози, міміка).
2. Проксемічні особливості невербального спілкування. Зони міжособистісного спілкування.
3. Структура комунікативного процесу за Г.Лассуел.

### ***Практичне завдання для самостійного виконання:***

Проведіть спостереження за жестами, позами, мімікою вашого співрозмовника у конкретній ситуації(-ях) спілкування. Проведіть їх інтерпретацію. Результати внесіть у таблицю за зразком, поданим нижче.

Співрозмовник	Ситуація спілкування	Невербальні прояви (жести, пози, міміка)	Ваша інтерпретація комунікативного змісту невербальних провів

### **Рекомендована література**

*Основна:* 4, 5, 6, 7, 8, 9, 12, 13

*Допоміжна:* 1, 7, 15, 17, 22, 23, 26, 32, 34, 37, 42, 47, 49

*Інформаційні ресурси:* 8, 10, 11, 12, 14, 15

## **ТЕМА 4. Спілкування як взаємодія (5 год.)**

### ***Питання для самостійного опрацювання:***

1. Загальна характеристика способів впливу: зараження, навіювання, наслідування.
2. Сутність соціальних явищ паніки, моди, чуток, їх передумови та наслідки.

3. Маніпулятивні впливи та способи протидії їм.

4. Спілкування і спільна діяльність

**Практичне завдання для самостійного виконання:**

Проведіть виявлення спроб ваших співрозмовників здійснити маніпулятивний вплив на вас у конкретних ситуації(-ях) спілкування. Проведіть їх аналіз. Результати внесіть у таблицю за заразком, поданим нижче.

Співрозмовник	Ситуація спілкування	Зміст та вид маніпуляцій	Пропроновані техніки захисту від маніпулятивного впливу даного виду

**Рекомендована література**

*Основна: 2, 4, 5, 6, 7, 8, 12, 13, 14*

*Допоміжна: 1, 4, 5, 15, 20, 23, 27, 32, 34, 36, 47, 48, 49.*

*Інформаційні ресурси: 1, 9, 12, 15*

**ТЕМА 5. Спілкування як розуміння та сприйняття одне одного (5 год.)**

***Питання для самостійного опрацювання:***

1. Поняття «каузальна атрибуція» та його роль у перцепції.
2. Стереотипізація та її значення у сприйнятті людьми один одного.

***Практичне завдання для самостійного виконання:***

Оцініть роль стереотипізації та ефектів (ореолу, первинності, новизни та ін.) спілкування у вашому житті у конкретних ситуаціях спілкування. Наведіть приклади.

**Рекомендована література**

*Основна: 3, 4, 5, 6, 9, 11, 12, 13*

*Допоміжна: 1, 5, 12, 22, 23, 24, 27, 31, 32, 34, 36, 47, 49*

*Інформаційні ресурси: 1, 8, 9, 12, 15*

**ТЕМА 6. Ділове спілкування (4 год.)**

***Питання для самостійного опрацювання:***

1. Культура ділового спілкування.
2. Шляхи підвищення ефективності ділового спілкування

***Практичне завдання для самостійного виконання:***

Заповніть таблицю активного слухання у ситуаціях ділового спілкування

Ситуація	Прояснення	Перезапитування (своє формулювання)	Емпатія	Вираження співпереживання
У мене в групі 10 працівників і всього два комп'ютери. Як я можу організувати роботу підлеглих у таких умовах?				
У мене й так дуже велике навантаження. А ви даєте мені ще одне додаткове завдання. Я щодня повертаюся додому дуже пізно				
Я купив устаткування, яке ви мені порадили, але коли випробував його, то зрозумів, що воно мене не влаштовує. Я витратив на нього купу грошей. Куди мені його подіти?				
Це погане завдання. Усе, що ви змушуєте нас робити, нудно, нецікаво				

### **Рекомендована література**

*Основна: 4, 6, 7, 8, 12, 14*

*Допоміжна: 1, 2, 17, 23, 25, 27, 31, 32, 41*

*Інформаційні ресурси: 1, 2, 4*

### **ТЕМА 7. Психологічні аспекти переговорного процесу (4 год.)**

***Практичні завдання для самостійного виконання:***

#### **Практичне завдання 1.**

*Ситуація.* Під час планування переговорів стало відомо, що потенційні партнери Вашої фірми схильні до використання маніпулятивних технік. Адміністрація організації поставила перед Вами завдання розвитку здатності

протистояння маніпуляціям під час переговорного процесу у менеджерів вищої ланки.

*Завдання.* Відберіть 4-5, на вашу думку, найбільш вартих уваги способів маніпулювання під час переговорів, визначте їх суть та способи протидії їм. Запропонуйте стислу програму роботи з підготовки менеджерів.

### **Практичне завдання 2.**

Навести приклади вдалого початку ведення переговорів, що створює позитивний психологічний настрій партнерів.

Основні напрямки оптимізації початку взаємодії на переговорах	Конкретні фрази, які можуть бути на початку розмови
1. Підвищення статусу співрозмовника	1. 2. 3. ...
2. Compliments	1. 2. 3. ...
3. Спрямованість на взаємодію, співробітництво	1. 2. 3. ...
4. Впевненість у позитивному вирішенні проблеми	1. 2. 3. ...
5. Повага до партнера по спілкуванню	1. 2. 3. ...

### **Практичне завдання 3.**

Складіть обґрунтований перелік основних умінь, які необхідні для успішного ведення переговорів.

Уміння, необхідні для ведення переговорів	Обґрунтування
1.	
2.	
...	

**Рекомендована література***Основна: 3, 4, 5, 13, 14**Допоміжна: 1, 5, 15, 17, 25, 47, 49.**Інформаційні ресурси: 1, 2, 4, 9.***ТЕМА 8. Професійне спілкування психологів (4 год.)****Питання для самостійного опрацювання:**

1. Кодекс професійної етики психолога.

**Практичне завдання для самостійного виконання:**

Відпрацювання навичок роботи з мета моделі: заповніть колонку «Реакція психолога» для наведених тверджень клієнта у психотерапевтичній бесіді.

<b>Визначення обмеження</b>	<b>Твердження клієнта</b>	<b>Реакція психолога</b>
Виключення (стирання)	Я боюсь	
	Він найкращий	
	Я не розумію	
Узагальнення (генералізація)	Мене ніхто не любить	
	Я не розумію	
	Вони вперті	
	Це важко	
Неспецифічні дієслова (залишають нас в невизначеності).	Вони нехтують мною	
	Вони ігнорують мене	
	Вони вперті	
Номіналізація. Слова, які перетворюються з процесуальних слів (дієслів) в іменники	Я хочу визнання	
	Я хочу підтримки	
	Мені потрібна допомога	
Універсальні квантіфікатори (все, завжди, ніколи)	Я нічого не вмію	
Підкреслити з допомогою перебільшення	Я нічого не роблю правильно	
Модальні оператори необхідності (повинен, не можу, слід, обов'язково).	Я не можу цього зробити	
	Я повинен так вчинити	
	Я не можу цього зробити	
Клієнт стверджує, що деякі дії оточуючих змушують діяти його певним чином.	Ти порушила мої плани	
	Я засмучений, тому що ти запізнилася.	

Читання думок	Упевнений, що Ви знаєте, що я відчуваю	
	Я знаю, що для нього краще	
	Всі думають, що я дурний	
Втрата суб'єкта	Неправильно покладатися на благодійність	
Узагальнення з приводу світу	Так не можна чинити	

### **Рекомендована література**

*Основна: 2, 7, 11, 8*

*Допоміжна: 4, 5, 9, 11, 12, 15, 19, 31, 34, 41, 44.*

*Інформаційні ресурси: 1, 2, 4.*

### **Тема 9. Комунікативний тренінг (8 год.)**

#### ***Питання для самостійного опрацювання:***

1. Поняття, мета та завдання комунікативного тренінгу.
2. Принципи побудови, методи та правила проведення занять тренінгу комунікації.
3. Оцінка ефективності комунікативного тренінгу.

#### ***Практичне завдання для самостійного виконання:***

Підготувати фрагмент тренінгу відповідно до обраного напрямку:

1. Тренінг навичок спілкування для підлітків (2 год).
2. Комунікативний тренінг для працівників закладів ДПтС, що спілкуються з засудженими (2 год).
3. Комунікативний тренінг для дорослих (2 год).
4. Комунікативний тренінг для керівного складу закладів ДПтС (розвиток навичок спілкування з особовим складом)

*Методичні вказівки щодо підготовки.* Студенти об'єднуються у чотири підгрупи. кожна підгрупа готує та проводить міні-тренінг з обраної теми. Учасниками тренінгу виступають представники інших підгруп. Тренінг готується з використанням методичної допомоги викладача. Напередодні проведення програма тренінгу має бути погоджена з викладачем. Час для проведення: 60 хв. Час на групове обговорення: 20 хв.

### **Рекомендована література**

*Основна: 4, 5, 10, 11, 12.*

*Допоміжна: 3, 11, 14, 18, 19, 25, 32, 33, 34, 40, 41, 43*

*Інформаційні ресурси: 4, 5, 6, 7.*

### **Індивідуальні завдання**

Індивідуальні завдання виконуються у вигляді:

- а) рукописного есе обсягом до 5 сторінок за темою яка обирається з нижченаведеного переліку або індивідуальною темою погодженою з

викладачем. При написанні есе доцільним буде скористатись порадами за посиланням: <https://zno.if.ua/?p=985>

#### **Теми есе:**

1. Як бути приємним співрозмовником?
2. Як навчитися ефективно спілкуватися?
3. Моє ставлення до спілкування у соцмережах.
4. У чому причини людських брехні?
5. Чому люди не можуть зрозуміти один одного?
6. Проблема точності міжособистісної перцепції.
7. Візуальна психодіагностика: наука чи псевдовчення?
8. Секрети успішності оратора
9. Як керівнику ефективно впливати на поведінку своїх підлеглих?
10. Чому люди не завжди можуть домовитись?

б) реферату до 15 сторінок за темою яка обирається з нижченаведеного переліку або індивідуальною темою погодженою з викладачем.

#### **Теми рефератів**

1. Історичний аспект психології спілкування.
2. Психологічні підходи до визначення функцій спілкування.
3. Роль спілкування в психологічному розвитку людини.
4. Формування характеру та здатності до спілкування у дитинстві.
5. Проблема ефективного спілкування батьків з дітьми
6. Сутність моделей впливу ЗМІ. Психологічні наслідки впливу на психіку людини повідомлень ЗМІ.
7. Поняття «суспільна діяльність», та роль в ній спілкування.
8. Етичні дилем та протиріччя у роботі практичного психолога.
9. Набір комунікативних навичок успішного психолога-консультанта
10. Етика наукових психологічних досліджень.
11. Теорія інтеракцій Е.Берна
12. Психологічні труднощі спілкування в підлітковому віці
13. Особливості комунікативної поведінки в західній та східній культурах
14. Стратегії комунікативної поведінки чоловіків та жінок
15. Аналіз спілкування в контексті культурно-історичної концепції Л.С.Виготського

### **Порядок оцінювання**

Оцінювання ваших досягнень відбувається за системою відображеною в Таблиці 1

Таблиця 1

№	Назва теми		Форма заняття та
---	------------	--	------------------



		<b>Всього балів</b>	<b>Лекції</b> (ведення конспекту)	<b>Семінари</b> (конспектування, питань, виступ, доповнення)	<b>Практичні Заняття</b> (опрацювання матеріалів для підготовки, успішне виконання завдань)
<b>Розділ 1. Спілкування в системі міжособових і суспільних відносин</b>					
1	Спілкування як феномен психології. Спілкування та індивідуальні якості особистості	6	1	4	-
2	Основні характеристики спілкування	6	1	4	-
3	Спілкування як обмін інформацією	8	1	4	2
4	Спілкування як взаємодія	8	1	4	2
5	Спілкування як розуміння та сприйняття одне одного	6	1	4	
<b>Розділ 2. Психологія професійного спілкування</b>					
6	Ділове спілкування	6	1	4	-
7	Психологічні аспекти переговорного процесу	6	1	4	2
8	Професійне спілкування психологів	8	1	4	-
9	Комунікативний тренінг	6	-	-	2
Разом		48	8	32	8
Виконання завдань для самостійної роботи					
Написання есе/реферату					
Залік					
Всього		100 балів			

За ведення конспекту лекцій нараховується 1 бал за кожен тему, що повністю відображена у вашому конспекті. Таким чином, за роботу на лекціях ви можете отримати до 8 балів. Нагадуємо, що під час лекцій та

інших занять не припустимо відволікатись розмовами, користуватись мобільними телефонами та іншими гаджетами, порушувати дисципліну в будь який інший спосіб. Запізнення на лекцію так само не припустимі, викладач залишає за собою право не допустити до заняття студента, що порушує дисципліну або запізнюється. Поважайте працю викладача, ваших товаришів по навчанню та себе – дотримуйтесь дисципліни під час освітнього процесу. Ці ж самі правила поведінки поширюються й на інші форми занять (семінари, практичні). Користування гаджетами для доступу до мережі Інтернет припустиме лише під час семінарських/практичних занять за вказівкою чи дозволом викладача. Пропущені лекції слід відпрацювати переписавши конспект та продемонструвавши його викладачу, при цьому слід бути готовим відповісти на його питання за змістом лекції.

Робота на семінарах оцінюється за наступними критеріями:

- ваша присутність та повний конспект семінарських питань забезпечують вам **1** бал;
- для того аби отримати ще **1** бал слід брати участь в опрацюванні семінарських питань (доповнення, відповідь на питання викладача, висловлення своєї обґрунтованої точки зору під час обговорення проблемних питань);
- виступ із доповіддю на питання за планом семінарського завдання може принести вам ще **1** бал за умови, що відповідь буде змістовною та відповідати плановому питанню;
- якщо, при виступі, ви проявите ґрунтовну підготовку, висловіте власну точку зору щодо висвітлюваної проблеми й підкріпите її аргументацією, правильно відповісте на уточнюючі питання викладача то можете отримати ще **1** бал.

Таким чином ваша участь в роботі семінару може принести вам до 4 балів за одне заняття. Пропущений семінар відпрацьовується написанням конспекту всіх питань з плану заняття та відповідями на питання викладача за змістом семінару під час відпрацювання.

Практичні заняття можуть принести вам по 2 бали за одне заняття за умови попереднього опрацювання матеріалів для підготовки до заняття й успішного виконання всіх завдань безпосередньо на самому занятті. Не виконання завдань знижує ваш бал пропорційно відсотку й рівнів складності завдань з якими ви не впорались. Ваша присутність без підготовки та нездатність впоратись із завданнями оцінюється 0 балів. Відпрацювання пропущених чи оцінених у 0 балів занять відбувається за умови попереднього ознайомлення з матеріалами для підготовки до практичного

заняття та виконання завдань запропонованих викладачем (увага – завдання можуть відрізнятися від тих, що вирішували ваші одногрупники).

Самостійна робота оцінюється викладачем з розрахунку 1 бал за повністю виконані та записані в конспекті завдання.

Кожен курсант (студент, слухач) має до кінця жовтня написати та надати викладачу есе/реферат на тематику з запропонованого переліку або за власною темою узгодженою з викладачем. Успішне виконання цього завдання оцінюється в 3 бали. При цьому оцінка відбувається узагальненням балів за 6 критеріями: 1) грамотність – 0,5 бала; 2) відповідність змісту темі – 0,5 бала; 3) структурна логічність – 0,5 бала; 4) аргументованість висновків – 0,5 бала; 5) оригінальність роботи та культура посилань на джерела – 0,5 бала. 6) оформлення – 0,5 бала;

Підсумковий контроль з дисципліни відбувається у вигляді усного заліку на якому ви можете отримати до 40 балів в залежності від повноти та обґрунтованості ваших відповідей. На заліку викладач задає вам 4 питання з переліку наведеного нижче, кожна відповідь дає вам до 10 балів. Якщо під час проходження курсу ви набрали 60 балів то маєте право не здавати залік вдовольнившись підсумковою оцінкою відповідно до кількості набраних балів. Схема переведення балів у підсумкову оцінку наведена в Таблиці 2.

Таблиця 2

### Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	<b>A</b>	відмінно
82-89	<b>B</b>	добре
75-81	<b>C</b>	
64-74	<b>D</b>	задовільно
60-63	<b>E</b>	
35-59	<b>FX</b>	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	<b>F</b>	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

### Питання до заліку

1. Поняття про спілкування. Мета і зміст комунікації.
2. Розвиток спілкування в онтогенезі. Фізіологічна основа спілкування.
3. Спілкування як потреба.
4. Вплив спілкування на розвиток особистості.
5. Вплив темпераменту на спілкування.

6. Спілкування і характер.
7. Класифікація функцій спілкування.
8. Модель мовленнєвої комунікації.
9. Одностороння та двостороння комунікація, комунікативна мережа. Низхідна та висхідна комунікація.
10. Основні форми спілкування.
11. Стратегії та тактики спілкування.
12. Основні стилі спілкування.
13. Специфіка процесу обміну інформацією.
14. Вербальні засоби спілкування.
15. Невербальні засоби спілкування.
16. Кінесичні особливості невербального спілкування (жести, пози, міміка).
17. Проксемічні особливості невербального спілкування.
18. Комунікативні бар'єри. шляхи подолання комунікативних бар'єрів.
19. Слухання та говоріння. Прийоми ефективного слухання.
20. Маніпуляція під час спілкування.
21. Поняття істини, неправди, брехні та обману. Ознаки неправдивих комунікацій: вербальна та невербальні.
22. Інтерактивна сторона спілкування.
23. Теорії міжособистісної взаємодії (Дж. Хоманс, З. Фрейд, Е Гофман, Дж. Мід, Е Берн.).
24. Різновиди міжособистісних контактів.
25. Фази та види взаємодії.
26. Взаємодія як організація діяльності.
27. Психологічний вплив.
28. Характеристика типів особистого впливу за типом особистості.
29. Стратегії психологічного впливу: маніпуляція, домінування, суперництво, партнерство, співдружність.
30. Поняття «соціальна перцепція». Характеристика соціальної перцепції.
31. Характеристики суб'єкта сприйняття і пізнання.
32. Людина як об'єкт сприйняття.
33. Візуальна психодіагностика.
34. Фази перцептивного процесу.
35. Ефекти соціальної перцепції. Стереотипізація.
36. Поняття «ділове спілкування». Особливості ділового спілкування.
37. Форми ділового спілкування.
38. Культура ділового спілкування.
39. Шляхи підвищення ефективності ділового спілкування.
40. Переговори як різновид ділового спілкування.
41. Функції та класифікації переговорів.
42. Етапи переговорного процесу.

43. Стратегії та тактики переговорів.
44. Національні стилі ведення переговорів.
45. Форми та особливості професійного спілкування психолога.
46. Кодекс професійної етики психолога.
47. Техніки професійного спілкування психолога.
48. Поняття, мета та завдання комунікативного тренінгу.
49. Принципи побудови комунікативного тренінгу.
50. Методи та правила проведення занять тренінгу комунікації.
51. Оцінка ефективності комунікативного тренінгу.

### **Політика академічної доброчесності**

Прослуховуючи цей курс, Ви погодились виконувати положення принципів академічної доброчесності:

- складати всі проміжні та фінальні завдання самостійно без допомоги сторонніх осіб;
- надавати для оцінювання лише результати власної роботи;
- не вдаватися до кроків, що можуть нечесно покращити ваші результати чи погіршити/покращити результати інших курсантів (студентів, слухачів);
- не публікувати відповіді на питання, що використовуються в рамках курсу для оцінювання знань курсантів (студентів, слухачів).

### **РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:**

#### ***Основна***

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Москва: Аспект Пресс, 2001. 384 с.
2. Бодалев А.А. Психология общения. Москва: Институт практической психологии, 1996. 256 с.
3. Вацлавик П., Бивин Дж., Джонсон Д. Прагматика человеческих коммуникаций. Москва: Эксмо пресс, 2000.
4. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. Тайны эффективного взаимодействия. СанктПетербург: Питер, 2007.
5. Григорьева Т.Г. Основы конструктивного общения: Практикум. Москва: Совершенство, 1997.
6. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений СанктПетербург: Питер, 2009. 576 с.
7. Кайдалова Л.Г., Пляка Л.В. Психология спілкування: навчальний посібник. Харків: НФАУ, 2011. 132 с.
8. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение. СанктПетербург: Питер, 2001. 544 с.
9. Леонтьев А.А. Психология. Москва: Смысл, 1997. 365 с.
10. Межличностное общение. Хрестоматия / сост. и общ. ред. Казариновой Н.В., Погольши В.М. СанктПетербург: Питер, 2001. 512 с.

11. Семиченко В. А. Психология общения: Модульный курс (лекции, практ. занятия, задания для самостоят. работы) для преподавателей и студентов. Київ: МагістрS, 1998. 152 с.
12. Станкин М.И. Психология общения: Курс лекций. Москва: МОДЭК, 2000
13. Філоненко М.М. Психологія спілкування: Підруч. для вищ. навч. закл. Київ: ЦУЛ, 2008. 224 с.
14. Цуканова Е.В. Психологические трудности межличностного общения. Киев, 1985.

*Допоміжна:*

1. Аверченко Л.К. Управление общением. Москва, 2000.
2. Андреева Г.М. Принцип деятельности и исследование общения / Общение и деятельность. Москва, 1981.
3. Атватер И. Я вас слушаю. Советы руководителю, как правильно слушать собеседника. Москва, 1984.
4. Батаршев А.В. Психология личности и общения. Москва, 2004.
5. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. Москва, 1988.
6. Бернс Р. Развитие Яконцепции и воспитание. Москва, 1986.
7. Биркенбил В. Язык интонации, мимики и жестов. СанктПетербург, 1997.
8. Битянова М.Р. Социальная психология. Москва, 2008.
9. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. Москва, 1982.
10. Бодалев А.А. Личность и общение. Москва, 1983.
11. Вачков И.В. Основы технологии группового тренинга. Москва: Осъ89, 2000. 224с.
12. Волкова А.И. Психология общения. Ростов на Дону, 2007.
13. Галигузова Л.Н., Смирнова Е.О. Ступени общения. Москва, 1992.
14. Гірник А.М., Шпалерчук І.Н. Тренінг комунікативних умінь (методичні матеріали) *Практична психологія та соціальна робота*. 2001. №12.
15. Дерябо С., Ясвин В. Гроссмейстер общения. Москва: Смысл, 2000.
16. Дилигенский Г.Г. Социальнополитическая психология. Москва, 1996.
17. Добрович А.Б. Общение: наука и искусство. Москва, 1978.
18. Евтихов О.В. Практика психологического тренинга. СанктПетербург: Речь, 2005. 256с.
19. Жуков Ю.М., Петровская Л.А., Растяников П.В. Диагностика и развитие компетентности в общении: спецпрактикум по социальной психологии. Москва, 1990.

20. Зимбардо Ф., М.Ляйппе. Социальное влияние: пер. с англ. СанктПетербург, 2000.
21. Знаков В.В. Понимание в познании и общении. Москва, 1994.
22. КаннКалик В.А. Грамматика общения. Москва, 1995.
23. Коломинский Я.Л. Психология общения. Москва, 1975.
24. Кричевский Р.Л. Социальная психология: личность и общение. Москва, 2000.
25. Кузин Ф.А. Культура делового общения: Практическое пособие. Москва, 1997.
26. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов на Дону, 1999.
27. Лабунская В.А., Менджерицкая В.А., Бреус Д.Е. Психология затрудненного общения. Москва, 2001.
28. Лабунская В.А. Невербальное поведение. Ростов-на-Дону, 1986.
29. Леонтьев А.А. Психология общения. Москва, 1974.
30. Майерс Д. Социальная психология: пер. с англ. СанктПетербург, 1997.
31. Махний Н.М. Фейсбилдинг. Чернигов, 1995.
32. Межличностное общение. Хрестоматия/ Сост. и общ. ред. Казариновой Н.В., Погольши В.М. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 512 с.
33. Мелибруда Е. Я – Ты – Мы. Психологические возможности улучшения общения. Москва, 1986.
34. Методы практической психологии общения / под ред. В.П.Захарова, Е.В.Сидоренко. Ленинград: ЛГУ, 1990.
35. Москаленко В.В. Соціальна психологія. Київ, 2005.
36. ОрбанЛембрик Л.Е. Соціальна психологія. Київ, 2003.
37. Парыгин Б.Д. Анатомия общения. Москва, 1999.
38. Парыгин Б.Д. Основы социальнопсихологической теории. Москва, 1971.
39. Парыгин Б.Д. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. Санкт-Петербург, 1999.
40. Пахальян В.Э. Групповой психологический тренинг. Санкт-Петербург: Питер, 2006. 224с.
41. Петровская Л.А. Компетентность в общении: Социально-психологический тренинг. Москва, 1989.
42. Пиз А. Язык телодвижений. Новгород, 1992.
43. Прутченков А.С. Социально-психологический тренинг межличностного общения. Москва, 1991.
44. Роджерс К. О групповой психотерапии: пер. с англ. М., 1993.
45. Социальная психология/ Сост. Р.И. Мокшанцев, А.В. Мокшанцева. Москва, 2001.
46. Фефелова В.И. Понятие «общение», «коммуникация» и «коммуникативная культура» в философском аспекте. *Прикладная психология и психоанализ*. 2007. №1.

47. Фрай О. Детекция лжи и обмана. Санкт-Петербург: ПраймЕВРОЗНАК, 2005.
48. Шибутани Т. Социальная психология: пер. с англ. Ростов-на-Дону, 1998.
49. Экман П. Психология лжи. Санкт-Петербург Питер, 1999.

*інформаційні ресурси*

1. <http://vuzlib.com/content/category>
2. <http://www.nbuu.gov.ua/>
3. <http://lib.kture.kharkov.ua/>
4. <http://www.psy-science.com.ua/PsInsUa.html>
5. [http://www.social-science.com.ua/jornal\\_content/](http://www.social-science.com.ua/jornal_content/)
6. [http://chitalka.info/ps\\_26/index.html](http://chitalka.info/ps_26/index.html)
7. [http://ihtik.lib.ru/2013.05\\_ihtik\\_psychology/](http://ihtik.lib.ru/2013.05_ihtik_psychology/)
8. [http://www.univertv.ru/video/psihologiya/socialnaya\\_psihologiya/doncov\\_kurs\\_lekcij\\_socialnaya\\_psihologiya/psihologiya\\_obweniya\\_i\\_verbalnaya\\_kommu\\_nikaciya/](http://www.univertv.ru/video/psihologiya/socialnaya_psihologiya/doncov_kurs_lekcij_socialnaya_psihologiya/psihologiya_obweniya_i_verbalnaya_kommu_nikaciya/)
9. <http://psylib.org.ua/books/andrg01/txt05.htm>
10. <http://svyato.su/9-что-такое-neverbalnaya-kommunikaciya.html>
11. <http://www.it-med.ru/library/v/verbalne.htm>
12. [http://psihfak-mgggu.narod.ru/materials/psihol\\_ob/ps\\_obsh.html](http://psihfak-mgggu.narod.ru/materials/psihol_ob/ps_obsh.html)
13. <http://lifeglobe.net/blogs/details?id=479>
14. <http://psyberia.ru/tests/gesture/>