

Білоцерківський національний аграрний університет
Соціально-гуманітарний факультет
Кафедра психології та здоров'я людини

	СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ» Галузь знань – С Соціальні науки, журналістика та інформація Спеціальність – С 4 «Психологія» Освітня програма - «Психологія. Організаційна психологія»
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Компонент освітньої програми	вибіркова
Кількість кредитів ECTS /загальна кількість годин	3 кредити /90 годин
Семестр	5
Форма контролю	Залік
Мова викладання	українська
Профайл викладача 	Дорошенко Ірина Володимирівна Посада: старший викладач кафедри психології та здоров'я людини Робоче місце: навчальний корпус № 6 (б-р Олександрійський, 96), 214 каб. (кафедра психології та здоров'я людини). E-mail: doroshen_irina@gmail.com
Опис дисципліни	Дисципліна "Психологія ділового спілкування" належить до вибіркового компоненту освітньої програми і розроблена для студентів, які прагнуть опанувати психологічні основи ефективної взаємодії в професійній сфері. Цей курс є надзвичайно важливим для формування комунікативної компетентності, необхідної для успішного кар'єрного зростання та ефективної роботи в команді. Вивчення дисципліни формує у здобувачів цілісне розуміння того, як психологічні особливості особистості, сприйняття та міжособистісні стосунки впливають на результативність ділових переговорів, публічних виступів, проведення нарад та вирішення конфліктів у робочому колективі. Студенти вивчають теорії психологічного впливу, методи невербальної комунікації, психологію ділового етикету та основи трансакційного аналізу у професійному контексті. Особлива увага приділяється формуванню практичних навичок ведення конструктивного діалогу, побудови довіри та подолання бар'єрів у спілкуванні, що є ключовими для забезпечення високої продуктивності та сприятливого психологічного клімату в організації.
Передумови для вивчення дисципліни	Вибіркова навчальна дисципліна "Психологія ділового спілкування" базується на знаннях таких дисциплін, як "Загальна психологія",

	"Соціальна психологія", "Психологія особистості" та "Основи менеджменту", вивчених на попередніх курсах. Знання, отримані в межах цих дисциплін, є необхідним підґрунтям, оскільки вони забезпечують розуміння основних психологічних механізмів сприйняття, уваги, емоцій, а також динаміки групових процесів та міжособистісної взаємодії, які є фундаментальними для аналізу ділової комунікації. Це дозволяє студентам більш глибоко освоїти специфіку застосування психологічних принципів у професійному спілкуванні.
Мета вивчення дисципліни	Метою вивчення навчальної дисципліни "Психологія ділового спілкування" є формування у здобувачів вищої освіти цілісної та логічно-послідовної системи знань про психологічні закономірності та принципи ефективної ділової взаємодії. Дисципліна має на меті ознайомити студентів з психологічними моделями комунікації, розкрити психологічні механізми переконання та впливу в професійному середовищі, а також навчити ідентифікувати та управляти комунікативними конфліктами. Кінцевою метою є опанування навичок психологічно грамотного ведення переговорів та презентацій, формування іміджу ділової людини, а також використання невербальних засобів для підсилення власної позиції, що є критично важливим для досягнення цілей у будь-якій професійній діяльності.
Організація навчання обсяг дисципліни	Для денної форми навчання дисципліна викладається в очному форматі із застосуванням мультимедійних засобів. У разі дистанційного і змішаного навчання використовуються навчальна платформа Moodle Білоцерківського НАУ, онлайн-платформи Zoom, GoogleMeet, e-mail, мобільні додатки Viber, Telegram, WhatsApp. Студенти отримують індивідуальні консультації у засвоєнні навчального матеріалу.
Очікувані результати навчання	ПР10. Формулювати думку логічно, доступно, дискутувати, обстоювати власну позицію, модифікувати висловлювання відповідно до культуральних особливостей співрозмовника. ПР13. Взаємодіяти, вступати у комунікацію, бути зрозумілим, толерантно ставитися до осіб, що мають інші культуральні чи гендерно-вікові відмінності.
Структура курсу	Змістовий модуль 1. Теоретичні основи ділового спілкування та психологія ділової комунікації 1.1. Психологія ділового спілкування: предмет, завдання та структура ділової комунікації. 1.2. Психологічні особливості вербальної та невербальної комунікації в діловій сфері. 1.3. Психологія сприймання та розуміння ділового партнера: імідж, репутація, довіра. 1.4. Бар'єри ділового спілкування та психологічні техніки їх подолання. Змістовий модуль 2. Психологічні аспекти основних форм ділового спілкування 2.1. Психологія ділових переговорів: стратегії, тактики та техніки ефективної взаємодії. 2.2. Психологічні особливості публічного виступу та ділової презентації. 2.3. Психологія конфліктів у діловому спілкуванні та методи їх конструктивного вирішення. 2.4. Етика ділового спілкування та психологічні основи формування професійної комунікативної компетентності.

Методи навчання	Під час лекційного курсу застосовуються слайдові презентації у програмі Microsoft Office Power Point, ілюстративно-роздатковий матеріал, дискусійне обговорення проблемних питань. Практичні заняття проводяться з використанням презентацій, кейс-методів, мозкових атак, виконанням різних типів аналітичних завдань як індивідуальних так і в міні групах. При виконанні індивідуальних навчально-дослідних завдань (написанні есе та підготовці презентацій), а також при виконанні самостійної роботи використовується дослідницький метод із додержання вимог академічної доброчесності.																																								
Види контролю та критерії оцінювання	Бали на <i>практичному занятті</i> здобувачі вищої освіти отримують за виконані практичні завдання, опрацювання джерел, командні проекти, презентації, активність під час дискусій і виконання практичних завдань ситуаційних, доповідей, есе, індивідуального навчально-дослідного завдання. Бали за <i>самостійну роботу</i> враховують: виконання дослідницьких і творчих завдань індивідуально й колективно, результативну практичну роботу в групі, опрацювання навчально-методичних і довідкових джерел, аналіз законодавства, виконання і захист проектів, презентації, активність самостійної пошукової роботи. Курсом також передбачена можливість отримати бали за <i>неформальну освіту</i>. Для цього викладач рекомендує здобувачам, які мають бажання чи хочуть відпрацювати пропущені з поважних причин заняття, пройти рекомендовані курси на різноманітних онлайн платформах та отримати сертифікати. Викладач може зарахувати такий сертифікат як опанування здобувачем модуля або теми дисципліни з обговоренням на засіданні кафедри та подальшим затвердженням групою якості факультету. Розподіл балів, що присвоюється здобувачам вищої освіти за підсумкового контролю <table><tr><th>Види робіт</th><th>Практичні заняття</th><th>Самостійна робота</th><th>Модульний контроль</th><th>Захист ІНДЗ</th><th>Загальний бал</th></tr><tr><td>Максимальний бал</td><td>30</td><td>30</td><td>20 (10 x 2)</td><td>20</td><td>100</td></tr></table> Шкала оцінювання успішності здобувачів вищої освіти <table><tr><th rowspan="2">За 100-бальною шкалою</th><th rowspan="2">За шкалою ECTS</th><th colspan="2">За національною шкалою</th></tr><tr><th>іспит</th><th>залік</th></tr><tr><td>90–100</td><td>A</td><td>Відмінно</td><td rowspan="5">Зараховано</td></tr><tr><td>82–89</td><td>B</td><td rowspan="2">Добре</td></tr><tr><td>75–81</td><td>C</td></tr><tr><td>64–74</td><td>D</td><td rowspan="2">Задовільно</td></tr><tr><td>60–63</td><td>E</td></tr><tr><td>35–59</td><td>FX</td><td colspan="2">Незадовільно (незараховано) з можливістю повторного складання</td></tr><tr><td>1–34</td><td>F</td><td colspan="2">Незадовільно (незараховано) з обов'язковим повторним вивченням</td></tr></table>	Види робіт	Практичні заняття	Самостійна робота	Модульний контроль	Захист ІНДЗ	Загальний бал	Максимальний бал	30	30	20 (10 x 2)	20	100	За 100-бальною шкалою	За шкалою ECTS	За національною шкалою		іспит	залік	90–100	A	Відмінно	Зараховано	82–89	B	Добре	75–81	C	64–74	D	Задовільно	60–63	E	35–59	FX	Незадовільно (незараховано) з можливістю повторного складання		1–34	F	Незадовільно (незараховано) з обов'язковим повторним вивченням	
Види робіт	Практичні заняття	Самостійна робота	Модульний контроль	Захист ІНДЗ	Загальний бал																																				
Максимальний бал	30	30	20 (10 x 2)	20	100																																				
За 100-бальною шкалою	За шкалою ECTS	За національною шкалою																																							
		іспит	залік																																						
90–100	A	Відмінно	Зараховано																																						
82–89	B	Добре																																							
75–81	C																																								
64–74	D	Задовільно																																							
60–63	E																																								
35–59	FX	Незадовільно (незараховано) з можливістю повторного складання																																							
1–34	F	Незадовільно (незараховано) з обов'язковим повторним вивченням																																							
Політика	Політика щодо академічної доброчесності: очікується, що письмові роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента (списування, відсутність посилань на використані джерела, фабрикація, фальсифікація, обман) є підставою для її незарахування викладачем. Політика щодо відвідування занять: очікується, що студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. Відпрацювання																																								

	пропущених занять згідно графіку консультацій викладача. За об'єктивних причин навчання може відбуватись в он-лайн режимі. Політика щодо дедлайнів і перескладання: студенти мають дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт. Політика щодо виконання завдань: позитивно оцінюється відповідальність, старанність, креативність. Політика оцінювання: засоби та критерії оцінювання прописані в робочій програмі дисципліни, розміщеної на платформі Е-навчання Білоцерківського НАУ (Moodle).
Рекомендовані джерела інформації	1. Волошенко М.О., Азаркіна О.В. Психологія професійного спілкування: навч.пос. К.: Гельветика, 2021. 280 с. 2. Кубрак О.В. Етика ділового та повсякденного спілкування. К.: Університетська книга, 2023. 222 с. 3. Стовпець В.Г., Стовпець О.В., Гловацька С.М. Корпоративна етика та психологія: навч.пос. К.: Олді+, 2021. 236 с. 4. Етика і психологія ділового спілкування : Конспект лекцій. Навчальний посібник для студентів денної та заочної форм підготовки освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр, магістр. Укл. Н. М. Атаманчук. Полтава : Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2021. 130 с. 5. Курова А.В. Психологія спілкування: навчально-методичний посібник. Одеса: Фенікс, 2020. 79 с. 6. Мілютіна К.Л., Трофімов А.Ю. Психологія сучасного бізнесу: навч.пос. К.: Ліра-К, 2020. 168 с. 7. Мирошніченко М.І. Психологія ділового спілкування: конспект лекцій. Одеса, Одеський державний екологічний університет, 2020. 130 с. 8. Васильєва О.А. Психологія ділового спілкування : навчально-методичний посібник Ізмаїл : ІДГУ, 2018. 177 с. https://fpk.in.ua/images/biblioteka/4bac_finan/Vasyleva-Posibnyk_dilove.pdf