

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ**

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Сертифікована на відповідність ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT)

Кафедра права

ЗАТВЕРДЖЕНО
Рішення вченої ради
29.04.2024
протокол № 05, п. 7

ВВЕДЕНО В ДІЮ
Наказ від 29.04.2024 № 68

**ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ ТА КОНФЛІКТОЛОГІЯ /
COMMUNICATION AND CONFLICTOLOGY PSYCHOLOGY**

РОБОЧА ПРОГРАМА

Ступінь вищої освіти	«бакалавр» /	«bachelor»
Галузь знань	05 «Соціальні та поведінкові науки»/	«Social and Behavioral Studies»
Спеціальність	053 «Психологія» /	«Psychology»
Освітня програма	«Економічна та соціальна психологія» /	«Economic & social psychology»

Розробник: Штифурак Віра, доктор педагогічних наук, професор
Гарант освітньої програми «Економічна та соціальна психологія»
Штифурак Віра Євгенівна, доктор педагогічних наук, професор

Обговорено та схвалено:
на засіданні кафедри права від 04.2024 р. протокол № 04,
на засіданні вченої ради факультету економіки, менеджменту та права
від 16.04.2024 р. протокол № 04.

Рецензенти:

Сухоребра Тетяна, кандидат юридичних наук, доцент.
Браніцька Тетяна, доктор педагогічних наук, професор кафедри психолого-педагогічної освіти та соціальних наук КЗВО «Вінницька академія безперервної освіти».

Редактор: Фатєєва Т.
Комп'ютерна верстка: Шуляк Н.

Підп. до друку 20.06.2024 р. Формат 60x84/16. Папір офсетний
Друк ксероксний. Ум. друк. арк. 1,68.
Обл.-вид. арк. 1,50. Тираж 2. Зам. № 221.

Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ
21000, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 25

I ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ:

Метою вивчення освітнього компоненту «Психологія спілкування та конфліктологія» є формування у майбутніх психологів системних знань з питань сутності процесу спілкування та психологічної природи конфліктних протистоянь; засвоєння основних теоретичних підходів до вивчення проблем комунікації та спілкування; опанування сукупності знань для здійснення в майбутньому ефективної професійної діяльності й досягнення соціально схвалюваних результатів; формування навиків аналізу смислів та змісту комунікаційних актів, збереження комунікативної рівноваги та ефективності комунікації; удосконалення практичних навичок опрацювання спеціальної фахової літератури, періодичних видань з метою їх систематизації та доцільного застосування у практичній діяльності задля унормування та гармонізації суспільної взаємодії згідно умов професійної діяльності.

Завдання: забезпечення належної теоретичної бази щодо реалізації функцій, що гарантують успішність комунікативної практики психолога; розширення професійної ерудиції та кругозору на основі оволодіння знаннями про закономірності та механізми процесу спілкування та можливих конфліктних протистоянь; оволодіння та подальше вільне оперування професійною термінологією, що використовується в сфері практичної діяльності; розкрити взаємозв'язки міжособистісного спілкування з іншими формами комунікативних процесів; засвоїти особливості використання психологічних знань у процесі формування комунікативної компетентності; удосконалення навичок аналізу смислів та змісту повідомлень та діалогів у комунікативних актах; формування у майбутніх фахівців свідомого та відповідального ставлення до виконання професійних обов'язків, дотримуючись при цьому стратегії ефективної комунікації та превентивності щодо конфліктних зіткнень.

В результаті вивчення даного курсу студент повинен знати: соціально – психологічні особливості спілкування і взаємодії людей; різновиди спілкування, особливості їх проявлення у сфері міжособистісних контактів; психологічне обґрунтування ділового спілкування психологів; структуру процесу та основні механізми спілкування; комунікативну, інтерактивну та перцептивну сферу спілкування; психологічну сутність ефективної комунікації; причини застосування маніпулятивних стратегій у спілкуванні та вміння їх розвінчувати; природу конфліктів та причини їх виникнення; структуру та динаміку конфлікту; розуміння конфлікту як типу складних життєвих ситуацій; психологічну характеристику особистісних конфліктів; психологічне пояснення конфліктів як стереотипів міжособистісних контактів; стратегії взаємодії у конфлікті; психологічну обмеженість наступальних стратегій у конфліктних зіткненнях; можливості застосування тактик подолання конфліктних протистоянь; сутність

регуляторів конфліктної взаємодії та можливості їх застосування у психологічній практиці; психологічні орієнтації учасників конфлікту; особистісні фактори прояву конфліктних тенденцій; правила взаємодії у конфліктних ситуаціях; етичні вимоги до процесу подолання конфліктів різних типів.

Вказана дисципліна призначена для формування у здобувачів освітнього ступеня «бакалавр» відповідно до освітньої програми «Психологія спілкування та конфліктологія» таких компетентностей:

Інтегральна компетентність:

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у галузі професійної діяльності соціального забезпечення або у процесі навчання, що передбачає застосування певних теорій та методів відповідної науки і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності:

ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 4. Здатність планувати та управляти часом.

ЗК 6. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово у професійній діяльності.

ЗК 7. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 10. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК 11. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

ЗК 12. Здатність працювати в команді.

ЗК 13. Здатність до міжособистісної взаємодії.

ЗК 14. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК 15. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК 16. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

Фахові компетентності:

СК 3. Здатність консультувати з питань соціального забезпечення різних груп населення, що опинилися у складних життєвих обставинах.

СК 13. Здатність дотримуватися етичних принципів та стандартів у професійній діяльності.

СК 14. Здатність до генерування нових ідей та креативності у професійній сфері.

Програмні результати навчання з навчальної дисципліни «Психологія спілкування та конфліктологія» полягають:

РН 1. Використовувати усну та письмову комунікацію українською мовою для здійснення професійної діяльності.

РН 7. Використовувати базові знання про принципи державної соціальної політики та шляхи соціального забезпечення населення.

РН 9. Виявляти готовність до взаємодії з колегами по роботі, приймати управлінські рішення в організації роботи виконавців.

РН 11. Визначати соціальні проблеми та потреби і причини їх виникнення, тенденції розвитку, наслідки, соціальний стан певних категорій населення.

РН 15. Приймати практичні рішення для покращення соціального добробуту та підвищення соціальної безпеки.

РН 17. Пояснювати актуальні процеси у соціальній сфері та соціальному забезпеченні.

РН 18. Використовувати відповідні наукові дослідження та застосовувати дослідницькі професійні навички у ході надання соціальної допомоги.

РН 19. Ефективно працювати як індивідуально, так і у складі міждисциплінарної команди фахівців.

РН 20. Демонструвати вміння креативно вирішувати проблеми та приймати інноваційні рішення, мислити та застосовувати творчі здібності до формування принципово нових ідей.

Міждисциплінарні зв'язки: Вивчення даної дисципліни є базовою.

Критерії оцінювання результатів навчання

Рівні компетентності	За шкалою ДТЕУ	Критерії оцінювання
Високий (дослідницький)	90-100	Має обґрунтовані та всебічні знання з дисципліни, вміє узагальнювати та систематизувати набуті знання; самостійно знаходить джерела інформації та працює з ними; проводить власні дослідження, може використовувати набуті знання та вміння при розв'язанні задач.
Достатній (частково-пошуковий)	82-89	Володіє навчальним матеріалом, вміє зіставляти та узагальнювати, виявляє творчий інтерес до предмету, виконує завдання з повним поясненням та обґрунтуванням, але допускає незначні помилки; може усвідомити нові для нього факти, ідеї.
	75-81	Володіє визначеним програмою навчальним матеріалом; розв'язує завдання, передбачені програмою, з частковим поясненням.
Елементарний (репродуктивний)	69-74	Володіє навчальним матеріалом на репродуктивному рівні; може самостійно розв'язати та пояснити розв'язання завдання.
	60-68	Ознайомлений з навчальним матеріалом, відтворює його на репродуктивному рівні; виконує елементарні завдання за зразком або відомим алгоритмом.

Низький (фрагментарний)	35-59	Ознайомлений та відтворює навчальний матеріал на рівні окремих фактів та фрагментів матеріалу; під керівництвом викладача виконує елементарні завдання.
	1-34	Ознайомлений з навчальним матеріалом на рівні розпізнавання та відтворення окремих фактів.

Для очної (денна,вечірня) форми навчання поточна робота оцінюється в 100 балів, підсумковий контроль (екзамен) оцінюється в 100 балів.

До екзамену допускаються всі здобувачі вищої освіти, які набрали за результатами поточної роботи протягом семестру 60 балів.

Результат підсумкового контролю (екзамен) з освітнього компоненту для здобувачів очної форми навчання визначається як середньоарифметична сума балів поточної роботи та екзамену.

Кращим здобувачам, які повністю виконали програму з освітнього компоненту, виявили активність в науково-дослідній роботі за відповідною тематикою, стали призерами студентських олімпіад, виступали на конференціях та за результатами поточної роботи набрали 90 і більше балів, науково-педагогічний працівник має право виставити результат екзамену без опитування (при усному екзамені) чи виконання екзаменаційного завдання (при письмовому екзамені).

Результат підсумкового контролю (екзамен) з освітнього компоненту для здобувачів заочної форми навчання оцінюється в 100 балів, відповідно до Положення про організацію освітнього процесу від 07.02.2022 № 38 (зі змінами).

Здобувач вищої освіти, який не погоджується з оцінкою, отриманою під час підсумкового контролю, має право звернутися із проханням перегляду оцінки, одержаної на екзамені, відповідно до Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю знань студентів від 07.02.2022 № 32.

**Обсяг освітнього компоненту в кредитах та його розподіл
(тематичний план)**

Теми	Кількість годин				Форми контролю	Бальна оцінка
	всього	З них				
		лекції	практичні	СРС		
Тема 1. Психологічні особливості спілкування і соціального впливу	14	2	4	8	П, ТЕ, УД, Д	8
Тема 2. Різновиди спілкування та психологічне обґрунтування ділового спілкування в соціально - економічній галузі.	16	4	4	8	П, ТЕ, УД, Д	8
Тема 3. Структура та основні механізми процесу спілкування.	14	2	4	8	РПЗ, УД	8
Тема 4. Комунікативна сфера спілкування	8	2	2	4	В,УД, РМГ	4
Тема 5. Інтерактивний вимір спілкування.	14	2	4	8	П, ТЕ, УД, Д	8
Тема 6. Перцептивна сторона спілкування.	8	2	2	4	РПЗ, УД	4
Тема 7. Психологічна сутність утрудненого спілкування та ефективної комунікації.	14	2	4	8	В,УД, РМГ	8
Тема 8. Психологічна природа конфліктів.	14	2	4	8	РПЗ, УД	8
Тема 9. Структура та динаміка перебігу конфлікту.	14	2	4	8	П, ТЕ, УД, Д	8
Тема 10. Різні наукові підходи до класифікації конфліктів.	8	2	2	4	РПЗ, УД	4
Тема 11. Психологічна характеристика особистісних, міжособистісних та міжгрупових конфліктів.	16	4	4	8	В,УД, РМГ	8
Тема 12. Стратегії взаємодії у конфлікті.	14	2	4	8	РПЗ, УД	8
Індивідуальне завдання	26			26		16
Всього	180/6	28	42	110		100

Перелік умовних позначень форм контролю та оцінка їх у балах:

В – відповідь на практичних заняттях – 1 бал. РЗ – розв’язування задач – 2 бали.
 РПЗ – розв’язання практичних завдань – 2 бали. ТЕ – твори-есе – 2 бали.
 УД – участь у дискусії – 2 бали. РМГ – робота в малих групах – 1 бал.
 КТ – комп’ютерне тестування – 1 бал. Д – доповідь – 2 бали.
 Т – тестування – 1 бал. П – презентація – 2 бали.
 ІЗ – індивідуальні завдання – 16 балів (творчий проєкт / участь у наукових заходах).
Загальна сума за поточну навчальну роботу (аудиторну та самостійну) за семестр – 100 балів.

II. ПРОГРАМА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТУ

Зміст освітнього компоненту (теми програми)

Тема 1. Психологічні особливості спілкування і соціального впливу

Визначення поняття спілкування. Спілкування як діяльність. Спілкування як взаємодія. Спілкування як взаєморозуміння. Зворотний зв'язок у комунікації. Розвиток спілкування в онтогенезі. Різні наукові підходи до пояснення функцій спілкування як зовнішнього прояву властивостей спілкування. Забезпечення взаємообумовленості функцій спілкування у професійній діяльності психолога. Спілкування як потреба людини; значення афіліації у життєдіяльності особистості. Види і наслідки психологічного не підтвердження. Психологічна природа атракції та соціальної підтримки. Вплив як предмет соціально – психологічного дослідження. Суб'єктивно-вчинкова природа впливу людини на людину та його види. Інтернет – середовище як фактор соціального впливу. Сучасні дослідження сублімінального впливу, характеристика його технологій. Означення і ознаки брехні. Емоції, що супроводжують брехню. Прийоми викриття брехні.

Тема 2. Різновиди спілкування та психологічне обґрунтування ділового спілкування в соціально - економічній галузі.

Причини та критерії виокремлення різних видів спілкування у психології. Характеристика примітивізованого спілкування: мотиви, засоби впливу та очікуваний результат. Стандартизоване спілкування: його переваги та недоліки, умови попередження. Ігрове спілкування та умови доречності його використання. Передумови та психологічне обумовлення інтимно-духовного спілкування. Характеристика короткотривалого та довготривалого спілкування. Спілкування завершене та незавершене; міжособистісне, особистісно – групове та міжгрупове; безпосереднє та опосередковане, їх особливості. Фасцинація як умова підвищення ефективності впливу за допомогою супутніх фонових факторів.

Особливості ділового спілкування. Стратегія і тактика ділового спілкування. Різні форми ділового спілкування та їх відмінності: ділові бесіди, ділові переговори, ділові наради, публічні виступи. Характеристика методів ділового спілкування. Етапи ділової бесіди. Правила ділового спілкування. Бар'єри ділового спілкування та способи попередження. Значення етикету у діловому спілкуванні. Психологічне сприяння ефективному діловому спілкуванню в економічній галузі.

Тема 3. Структура та основні механізми процесу спілкування.

Спілкування як особливий вид людської діяльності: мотиви спілкування та їх характеристика. Зміст спілкування: причини і наслідки реалізації різних моделей. Психологічне обґрунтування засобів спілкування. Афіліація як потреба у спілкуванні. Поняття «позиція», «статус», «соціальна роль» у професійному спілкуванні фахівців економічної галузі. Умови ефективного спілкування.

Механізми спілкування як способи стимулювання психічної активності суб'єктів взаємодії. Значення копіювання, ідентифікації та наслідування як механізмів

спілкування. Приклад, як механізм спілкування, та можливості використання у професійній діяльності. Психологічні вимоги до використання навіювання як механізму спілкування. Прийоми розпізнавання психічного зараження у процесі спілкування. Психологічна природа навіювання у спілкуванні. Використання заохочування та санкціонування у професійній діяльності керівного складу організацій, фірм, підприємств. Переконавання та можливості його використання у професійній взаємодії.

Тема 4. Комунікативна сфера спілкування

Комунікація як передача інформації від однієї системи до іншої через посередництво спеціальних засобів. Психологічна обумовленість змісту і форми комунікації. Моделі комунікації: одностороння і двостороння; нисхідна і висхідна. Міжособистісна комунікація: комунікатор, реципієнт, зворотній зв'язок. Правила оформлення і прийому зворотного зв'язку. Взаємообумовленість вербальної і невербальної комунікації. Правила і техніки спілкування. Прийоми активного слухання, їх характеристика. Асертивність як професійна якість психолога. Наукове трактування міри відкритості учасників комунікації з посиланням на графічне зображення «вікна Джогарі». Комунікативна компетентність, її ознаки та умови формування.

Тема 5. Інтерактивний вимір спілкування

Інтеракція як взаємодія і контакт між людьми. Характеристика просторових контактів, контактів зацікавленості, контактів обміну. Взаємодія як організація діяльності з різними категоріями суб'єктів соціально - економічного впливу. Механізми соціальної взаємодії: потреби, мотиви і власне дія. Кооперативна та конкурентна взаємодія. Особливості спільно – індивідуальної, спільно – послідовної та спільно – взаємодіючої діяльності у соціальній сфері. Значення трансактного аналізу Е.Берна для розуміння причин утрудненого спілкування: трансакція, трансактний стимул, трансактна реакція. Характеристика позиції Батька, Дорослого, Дитини у вимірі трансактного аналізу: причини, умови перебігу, наслідки.

Тема 6. Перцептивна сторона спілкування

Перцепція у спілкуванні як процес розуміння і пізнання іншого і самого себе. Структура перцептивного процесу: суб'єкт сприймання, об'єкт сприймання, власне процес сприймання, результат (образ) сприйнятого. Формування першого враження про людину і його дослідження у межах соціальної перцепції. Візуальна діагностика як система практичних знань і технік пізнання людей за їх зовнішніми ознаками. Місце «ілюзорних кореляцій» у вимірі перцепції. Причини виникнення та дії «ефекту ореолу», «ефекту новизни» у спілкуванні. Стереотипізація, ідентифікація та рефлексія як механізми перцепції. Способи попередження фундаментальної помилки каузальної атрибуції в професійній діяльності психолога.

Тема 7. Психологічна сутність утрудненого спілкування та ефективної комунікації

Поняття та причини утрудненого спілкування. Види бар'єрів спілкування: логічний, фонетичний, семантичний, стилістичний. Форми комунікативних бар'єрів: уникання, авторитет, незрозуміння. Деформація спілкування як порушення комунікативних зв'язків. Параметри психологічних бар'єрів. Причини застосування маніпулятивних стратегій у спілкуванні. Різновиди маніпулятивних прийомів на різних вікових етапах становлення особистості. Варіанти виходу із ситуації утрудненого спілкування. Актуалізаторські стратегії спілкування: сутність, особливості та переваги.

Тема 8. Психологічна природа конфліктів

Пояснення психологічної природи конфлікту різними науковими школами: когнітивізм, біхевіоризм, психоаналіз. Конфлікт як стан відкритого протистояння; дисгармонії стосунків; зіткнення протилежностей; внутрішнє психологічне суперечливе напруження. Характеристика функцій конфлікту: конструктивна (творча), деструктивна (руйнівна). Об'єктивні чинники виникнення конфлікту. Суб'єктивні передумови конфліктних протистоянь; психологічне пояснення появи типів конфліктних особистостей.

Тема 9. Структура та динаміка перебігу конфлікту

Структурні елементи конфлікту: сторони (учасники) конфлікту; умови конфлікту; предмет конфлікту; можливі дії учасників конфлікту; результат конфліктної ситуації. Динаміка конфлікту: причини виникнення конфліктної ситуації; привід до конфлікту; образ конфлікту: усвідомлення об'єктивної конфліктної ситуації; інцидент; настання конфлікту; розв'язання конфлікту; після конфліктний період. Симптоми уникання та ескалації конфліктів.

Тема 10. Різні наукові підходи до класифікації конфліктів

Психологічне обґрунтування конфліктів як стереотипів міжособистісних контактів. Проблема класифікації конфліктів у психології. Різні підходи до класифікації конфліктів: за критерієм соціальної включеності (соціальні та внутрішньоособистісні); за типом суперечності; за інтенсивністю перебігу конфліктних дій; залежно від сфер життєдіяльності; за часом перебігу; залежно від міри розробленості нормативних способів розв'язання конфлікту; за мірою втягнутості суб'єктів конфлікту; із погляду мотиву; залежно від етапу перебігу.

Тема 11. Психологічна характеристика особистісних, міжособистісних та міжгрупових конфліктів

Причини особистісних конфліктів. Динаміка протікання конфліктів особистісної сфери. Вирішення соціальних дилем у межах особистісних конфліктів. Психологічне обґрунтування конфліктів як стереотипів міжособистісних контактів. Міжособистісні конфлікти та їх наслідки. Моделі розвитку міжособистісної конфліктної ситуації. Внутрішньогрупові конфлікти, їх характеристика. Міжгрупові конфлікти та особливості їх проявлення у соціальній сфері. Спільне у конфліктах різних видів.

Тема 12. Стратегії взаємодії у конфлікті

Обґрунтування стратегії поведінки у конфлікті різними науковими школами. Вибір стилю поведінки з урахуванням об'єктивних чинників, власного досвіду та типових форм реагування протилежної сторони. Психологічна обмеженість наступальних стратегій у конфліктних протистояннях. Конфронтація як стратегія поведінки у конфлікті. Психологічна природа уникання у конфліктному зіткненні. Відхід як стратегія поведінки у конфлікті. Можливості застосування компромісу з метою подолання конфлікту. Застосування співробітництва як стратегії розв'язання конфлікту.

Структура освітнього компоненту

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час здобувача, год.
1	2	3
<p>Усвідомлювати: - сутність поняття спілкування, психологічне не підтвердження, афіліація, атракція, соціальна підтримка; особливості і рівні спілкування; суб'єктивно-вчинкову природу впливу людини та його види, сучасні дослідження сублімінального впливу, характеристику технологій впливу; означення і ознаки брехні.</p> <p>Розрізняти: функції спілкування у межах професійної діяльності, умови і види впливу Інтернет – середовища; емоції, що супроводжують брехню та прийоми викриття брехні.</p>	<p>Тема 1. Психологічні особливості спілкування і соціального впливу. Лекція 1. План 1.Визначення поняття та функцій спілкування. Зворотний зв'язок у комунікації. 2.Сучасні дослідження сублімінального впливу, характеристика його технологій. 3.Види і наслідки психологічного не підтвердження та їх врахування у психологічній практиці. 4.Психологічна природа афіліації, атракції та соціальної підтримки. Значення у життєдіяльності особистості. Рекомендовані джерела: Основні: 8,9,19,20. Додаткові: 7,9. Інтернет-ресурси: 1,2,3,5,10,12.</p>	2
	<p>Самостійна робота здобувачів: 1.<i>Письмова відповідь на питання:</i> «За яких умов обмін інформацією набирає характеру спілкування?». 2.<i>Визначте,</i> порушення яких функцій може призвести до професійної деформації у професійній діяльності психолога. 3.<i>Проаналізуйте</i> прикладами із свого недавнього досвіду, коли вам довелося бути в ролі «мішені» сублімінального впливу. 4.<i>Опишіть:</i> чи була у Вас нагода користуватися комерційними продуктами, що нібито виготовлені на основі використання сублімінальної технології: касети з написами («Покращити пам'ять», «Позбудься тютюнової залежності» тощо). <i>Обґрунтуйте Ваше ставлення до подібної стратегії впливу.</i></p>	8
	<p>Практичне заняття 1. План 1.Визначення поняття спілкування та обґрунтування його значення у життєдіяльності особистості. 2.Взаємобумовленість функцій спілкування як умова ефективної комунікації психолога. 3.Види і наслідки психологічного не підтвердження. 4.Значення афіліації у житті і професійній діяльності. 5.Психологічна природа атракції та соціальної підтримки.</p>	2

1	2	3
	<p>Олена ділиться враженнями з подругою: «Якось мені важко навчатись в університеті. В школі було легше. До навчального навантаження я вже звикла. Однак викладачі мене не вирізняють як особистість, для них я рядова дівчина з потоку. Одногогрупники якісь недружні, кожен в світі своїх інтересів та подій». <i>Про які види спілкування можна говорити на основі такого монологу.</i></p> <p>Практичне заняття 3. 1. Причини та критерії виокремлення різних видів спілкування у психології. 2.Характеристика примітивізованого спілкування: мотиви, засоби впливу та очікуваний результат. 3.Стандартизоване спілкування: його переваги та недоліки, умови попередження. 4.Ігрове спілкування та доречність його використання. 5.Передумови та психологічне обумовлення інтимно-духовного спілкування.</p> <p>Практичне заняття 4. 1.Характеристика короткотривалого та довготривалого спілкування. 2.Спілкування завершене та незавершене: основні відмінності. 3.Міжособистісне, особистісно – групове та міжгрупове спілкування у соціально – економічній сфері. 4.Безпосереднє та опосередковане спілкування, їх особливості. 5.Фасцинація як умова підвищення ефективності впливу за допомогою супутніх фонових факторів.</p>	<p></p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Осмишлювати: - основні етапи процесу спілкування; характерні відмінності мотивів та моделей спілкування; фактори впливу на зміст спілкування; національні та гендерні відмінності у використанні засобів спілкування.</p> <p>Аналізувати: -психологічний зміст механізмів спілкування; сутність системної моделі механізмів впливу і критерії (зовнішні, внутрішні) їх</p>	<p>Тема 3. Структура та основні механізми процесу спілкування. Лекція 4. План.</p> <p>1.Загальна характеристика структурних компонентів спілкування. 2.Психологічне обґрунтування засобів спілкування, національні та гендерні відмінності у їх використанні. 3.Приклад, як механізм спілкування, та можливості використання у професійній діяльності психолога. 4.Умови використання у соціально - економічній сфері механізму переконання. 5.Місце заохочування та санкціонування у професійній діяльності керівного складу організацій, фірм, підприємств.</p> <p>Рекомендовані джерела: Основні: 9,19,20. Додаткові: 7,9. Інтернет-ресурси: 1,2,3,4,5, 10,11,12.</p>	<p>2</p>

1	2	3
<p>сфері; сутність комунікативної компетентності психолога.</p> <p>Розрізняти: - структуру комунікації; -володіти правилами і техніками взаємодії у соціальній сфері; використовувати прийоми активного слухання у професійних ситуаціях.</p>	<p>2.Вертикальна і горизонтальна структура комунікації. 3.Правила і техніки взаємодії у соціальній сфері. 4.Прийоми активного слухання, їх характеристика та практична значущість. 5.Асертивність як професійна якість і вияв комунікативної компетентності психологів.</p> <hr/> <p>Рекомендовані джерела: Основні: 8,9,14,20. Додаткові: 7,9. Інтернет-ресурси: 1,2,3,5,10,12.</p>	
	<p>Самостійна робота здобувачів: 1.<i>Твір - есе</i> «Місце толерантності у комунікативній компетентності психологів». 2.<i>Розв'язати психологічну задачу.</i> Одна жінка, що півроку тому вийшла на пенсію, ділиться враженнями: «Я раніше як оглушена була, всієї краси природи не помічала, але ж кожний листочок, кожна квіточка життю радіє. Як добре, що я тепер стала це помічати». <i>Якого структурного компоненту спілкування стосується даний опис?</i> Охарактеризуйте динаміку мотивів спілкування жінки з посиланням на психологічний контекст «Вікна Джогарі».</p> <hr/> <p>3.<i>Обґрунтуйте психологічну доцільність</i> дотримання дистанції у спілкування (інтимна, особистісна, соціальна, публічна) та вплив на ефективність спілкування. 4.<i>Аналіз прикладів діяльності управлінців з використанням прийомів активного слухання.</i> <i>Ситуація:</i>керівник запитує у свого підлеглого: «Як ви думаєте, що необхідно зробити, щоб виключити запізнення співробітників на роботу?» Заступник: «У мене є деякі міркування, але я думаю, що вони вам не сподобаються».</p>	4
	<p>Практичне заняття 7. План 1.Різновиди мотивів спілкування, їх узгодженість та можливий антагонізм. 2.Зміст спілкування: причини і наслідки реалізації різних моделей. 3.Психологічне обґрунтування вербальних засобів спілкування. Мова як засіб спілкування. 4.Невербальні засоби спілкування у загальній структурі впливу. 5.Критерії та показники результативності спілкування у психологічній практиці.</p>	2

1	2	3
<p>Усвідомлювати: -психологічну сутність інтеракції; теоретичне обґрунтування просторових контактів, контактів зацікавленості, контактів обміну; відмінності різних категорій суб'єктів соціальної сфери.</p> <p>Володіти навичками: -розрізняти механізми соціальної взаємодії: потреби, мотиви і власне дія ; -визначати причини, відмінності та наслідки проявів позиції Батька, Дорослого і Дитини за умовами трансактного аналізу Е.Берна.</p>	<p>Тема 5. Інтерактивний вимір спілкування.</p> <p>Лекція 6. План. 1.Інтеракція як взаємодія і контакт між людьми: конкурентна і кооперативна. 2.Механізми соціальної взаємодії: потреби, мотиви і власне дія. 3.Взаємодія як організація діяльності з різними категоріями суб'єктів соціальної сфери. 4.Значення трансактного аналізу Е.Берна для розуміння рольових очікувань у взаємодії.</p> <hr/> <p>Рекомендовані джерела: Основні: 8,9,12,19,20. Додаткові:7,9. Інтернет-ресурси: 1,2,3,4,5,10,11.</p> <p>Самостійна робота здобувачів: 1.<i>Пройти тест</i> на визначення «Его – станів» (за Е.Берном). 2.<i>Проаналізуйте звичні трансакції членів вашої сім'ї.</i> З ким вам легше і приємніше спілкуватись: з Батьком, Дитиною чи Дорослим? Як вигадаєте, чому? Чи маєте ви свою улюблену позицію? Чи змінюєте ви свої трансакції в залежності від ситуації? 3.<i>Підібрати приклади</i> із наукової літератури, що ілюструють реалізацію позиції Батька, Дорослого і Дитини за умовами трансактного аналізу Е.Берна. 4.<i>Пояснити з використанням прикладів</i> термін «публічний ефект контакту».</p> <p>Практичне заняття 8. План 1.Інтеракція як взаємодія і контакт між людьми: конкурентна і кооперативна. 2.Механізми соціальної взаємодії: потреби, мотиви і власне дія. 3.Взаємодія як організація діяльності з різними категоріями суб'єктів соціальної сфери. 4.Значення трансактного аналізу Е.Берна для розуміння рольових очікувань у взаємодії.</p> <p>Практичне заняття 9. План 1. Психологічний контекст «Вікна Джогарі». 2.Правила і техніки взаємодії у соціальній сфері. 3.Прийоми активного слухання, їх характеристика та практична значущість. 4.Асертивність як професійна якість і вияв комунікативної компетентності психологів.</p>	<p>2</p> <p>8</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Аналізувати: -особливості перцептивних проявів у спілкуванні;</p>	<p>Тема 6. Перцептивна сторона спілкування</p> <p>Лекція 7. План. 1.Теоретичне обґрунтування перцепції як наукової категорії.</p>	<p>2</p>

1	2	3
<p>-психологічні умови формування першого враження про людину; сутність візуальної психодіагностики.</p> <p>Виокремлювати: - ознаки «ефекту ореолу», «ефекту первинності» та «новизни» у спілкуванні; -попереджувати прояви фундаментальної помилки каузальної атрибуції у професійній діяльності; -трактувати поводження співрозмовника за зовнішніми проявами поведінки.</p>	<p>2.Об'єкти та суб'єкти соціальної перцепції. 3. Формування першого враження про людину і його дослідження у межах соціальної перцепції. 4. Стереотипізація, ідентифікація та рефлексія як механізми перцепції. 5.Способи попередження фундаментальної помилки каузальної атрибуції в діяльності фахівців економічної сфери.</p> <hr/> <p>Рекомендовані джерела: Основні: 8,9,19,20. Додаткові:7,9. Інтернет-ресурси: 1,2,3,4,10 .</p> <p>Самостійна робота здобувачів: 1.<i>Міні-твір на тему:</i> «Моє сприймання і розуміння помилки каузальної атрибуції». 2.<i>Доведіть</i>, що рівень культури суб'єкта впливає на його перцептивні здібності. 3.<i>Пройти тест</i> на діагностику домінуючої перцептивної модальності (за С. Єфімцевим). 4.<i>Лисьмова відповідь на питання:</i> «У яких випадках на етапі ідентифікації у процесі сприймання людини людиною формується адекватне уявлення про її психологічні риси та особливості?» <i>Сформулюйте рекомендації</i> щодо врахування даної особливості спілкування психологами.</p> <p>Практичне заняття 10. 1.Теоретичне обґрунтування перцепції як наукової категорії. 2.Об'єкти та суб'єкти соціальної перцепції. 3. Формування першого враження про людину і його дослідження у межах соціальної перцепції. 4. Стереотипізація, ідентифікація та рефлексія як механізми перцепції. 5.Способи попередження помилки каузальної атрибуції в діяльності фахівців економічної сфери.</p>	<p></p> <p>4</p> <p>2</p>
<p>Розрізняти: - види, форми комунікативних та параметри психологічних бар'єрів; причини застосування маніпулятивних стратегій у спілкуванні та їх різновиди; психологічну природу актуалізаторських стратегій спілкування.</p> <p>Встановлювати: - причини</p>	<p>Тема 7. Психологічна сутність утрудненого спілкування та ефективної комунікації Лекція 8. План.</p> <hr/> <p>1.Поняття утрудненого спілкування у психології. 2.Комунікативні бар'єри: уникання, авторитет, нерозуміння, їх характеристика.</p> <hr/> <p>3. Причини застосування маніпулятивних стратегій у спілкуванні та їх види. 4. Актуалізаторські стратегії спілкування: сутність, особливості та переваги. 5.Сформованість навичок ефективного спілкування як умова подолання утрудненого спілкування психологами.</p>	<p>2</p>

1	2	3
<p>маніпулятивних стратегій у спілкуванні та виокремлювати їх види; використовувати варіанти виходу із ситуацій утрудненого спілкування; попереджувати прояви деформованого спілкування.</p>	<p>Рекомендовані джерела: Основні: 8, 9, 14, 19, 20. Додаткові: 7, 9. Інтернет-ресурси: 1, 2, 3, 5, 10, 11, 12.</p> <p>Самостійна робота здобувачів: 1. <i>Розв'язати психологічну задачу.</i> Уявіть, що одна з ваших подруг збирається купити пральну машину. Розкажіть, як хитрий продавець може намагатися скористатись прийомами «не в двері, так у вікно», «нога в дверях», «подача низького м'яча». Сформулюйте поради, які допоможуть розпізнати маніпуляцію і супротивитись їй. 2. <i>Опишіть відомі вам бар'єри,</i> що встановлюються людьми на шляху небажаної інформації в процесі впливу на них через різні повідомлення. 3. <i>Проаналізуйте приклади</i> професійної діяльності керівників підприємств, організацій, фірм з порушенням комунікативних зв'язків: - переведення працівника на іншу роботу без його згоди; - ненадання відпустки, або її скорочення; - робота у вихідні дні. 4. <i>Обґрунтувати умови реалізації</i> «вміння слухати» у межах професійної діяльності психолога.</p> <p>Практичне заняття 11. 1. Поняття та причини утрудненого спілкування. 2. Види бар'єрів спілкування: логічний, фонетичний, семантичний, стилістичний. 3. Форми комунікативних бар'єрів: уникання, авторитет, нерозуміння. 4. Вплив емоційного стану суб'єкта на розпізнання емоцій іншого.</p> <p>Практичне заняття 12. 1. Маніпулювання як негативний інформаційно – психологічний вплив на особистість. Причини застосування маніпулятивних стратегій у спілкуванні. 2. Характеристика різновидів маніпулятивних стратегій і тактик. 3. Поняття санкціонування, його види та можливості маніпулятивного впливу. 4. Актуалізаторські стратегії спілкування: сутність, особливості та переваги. 5. Рекомендації щодо ефективного спілкування у сфері професійної діяльності психолога.</p>	<p></p> <p>8</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Усвідомлювати: - сутність конфлікту на основі пояснення різними науковими школами; відмінності функцій конфлікту; характеристики типів</p>	<p>Тема 8. Психологічна природа конфліктів.</p> <hr/> <p>Лекція 9. План. 1. Пояснення психологічної природи конфлікту різними науковими школами: когнітивізм, біхевіоризм, психоаналіз.</p>	<p>2</p>

1	2	3
<p>конфліктних особистостей.</p> <p>Розуміти: - сутість терміну «ситуація» у психологічному тезаурусі; причини та особливості складних, критичних та кризових ситуацій.</p>	<p>2.Характеристика функцій конфлікту: конструктивна (творча), деструктивна (руйнівна).</p> <p>3.Конфлікт як тип складних життєвих ситуацій. Типи «життєвого світу людини» та їх вплив на суб'єктивне сприймання ситуації як конфліктної.</p> <p>4.Фактори визначення ситуації як конфліктної.</p> <p><i>Рекомендовані джерела:</i> Основні: 2,4,5,7,15. Додаткові: 1, 4, 5,10. Інтернет-ресурси: 1,2,3,5,10,11.</p>	3
<p>Розрізняти: - фактори визначення ситуації як конфліктної; типи «життєвого світу людини» з метою встановлення можливих причин конфліктів.</p> <p>Бути здатними: - виокремлювати функції конфлікту;</p> <p>З'ясувати об'єктивні та суб'єктивні передумови виникнення конфліктних протистоянь.</p>	<p>Самостійна робота здобувачів:</p> <p>1.<i>Твір – есе</i> (за вибором):«Як змінювались уявлення людей про конфлікт впродовж розвитку цивілізації»? «Як можна досліджувати конфлікт у природних та лабораторних умовах»?</p> <p>2.Визначте місце комплексу неповноцінності в структурі когнітивної орієнтації учасників конфлікту. Цим терміном було названо емоційно забарвлені переконання і життєві принципи, які проявляються в імпульсах, у поступках, що не піддаються поясненню і ускладнюють життя та обмежують можливості розвитку особистості, а також заважають відчувати радість життя. Комплекс неповноцінності примушує людину сприймати себе нижче інших; може стати причиною відмови від будь – якої конкурентної боротьби: екзаменів, професійного конкурсу, знайомства із представником протилежної статі...», «Не буду навіть пробувати, все рівно нічого не вийде», - переконують себе жертви цього комплексу.</p> <p>3.<i>Розробити запитання</i> для обговорення соціальних дилем, зокрема: про взаємозв'язок між установкою та вибором форми поведінки особистості у контрольованих та неконтрольованих умовах (вживання легких алкогольних напоїв підлітками; використання електронних цигарок; послуговування ненормативною лексикою; намагання скористатись громадським транспортом безоплатно).</p> <p>4.<i>Виконати проєктивний малюнок</i> на тему (за вибором): «Конфлікт», «Криза та способи виходу із неї», «Дорога мого життя».</p> <p>5.<i>Виконати тест</i> «Чи вмієте ви слухати? (методика М. Снайдера).</p>	8
	<p>Практичне заняття 13. План</p> <p>1.Пояснення психологічної природи конфлікту різними науковими школами: когнітивізм, біхевіоризм, психоаналіз.</p> <p>2.Характеристика функцій конфлікту: конструктивна (творча), деструктивна (руйнівна).</p> <p>3.Об'єктивні чинники виникнення конфлікту.</p> <p>4.Суб'єктивні передумови конфліктних протистоянь.</p>	2

1	2	3
	<p>Практичне заняття 14. План</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Конфлікт як тип складних життєвих ситуацій. 2. Типи «життєвого світу людини» та їх вплив на суб'єктивне сприймання ситуації як конфліктної. 3. Фактори визначення ситуації як конфліктної. 4. Типи конфліктних особистостей, їх психологічний портрет. 	2
<p>Усвідомлювати: -основні структурні елементи конфлікту; закономірності перебігу конфліктних зіткнень.</p> <p>Розрізняти: форми конфлікту: словесна та фізична агресія; скандал, бойкот, саботаж, страйк, переслідування; протест, бунт; тероризм, війна, революція.</p> <p>Виокремлювати: - динамічні параметри конфлікту;</p> <p>виявляти у соціальній практиці симптоми уникання та ескалації конфлікту.</p>	<p>Тема 9. Структура та динаміка перебігу конфлікту</p> <hr/> <p>Лекція 10. План.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Структурні елементи конфлікту: загальна характеристика. <hr/> <ol style="list-style-type: none"> 2. Учасники конфлікту: основні та опосередковані, визначення їх позицій. 3. Динаміка конфлікту. 4. Конфліктні моделі в трансактній психології (за Е. Берном). 5. Симптоми уникання та ескалації конфліктів. <p><i>Рекомендовані джерела:</i> Основні: 2,4,5,7,15. Додаткові: 1, 4, 5,10. Інтернет-ресурси: 1,2,3,5,10,11.</p>	2
	<p>Самостійна робота здобувачів:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Підготувати твір – есе</i> на тему «Чому привід не є початком конфліктних дій?» 2. <i>Пояснити основні механізми виникнення конфліктів</i> на основі аналізу експерименту, який провів американський психолог М.Шериф. Він розділив 22 незнайомих між собою хлопців – підлітків (11-12 років) на 2 групи і відправив їх у табір відпочинку, поселивши у різних місцях. Увесь тиждень кожна група нічого не знала про існування іншої. За цей проміжок часу кожна група стала згуртованою. Тільки тоді експериментатор дозволив їм зустрітися і влаштував турнір з різних видів спорту. Усі призи отримувала команда - переможець. Через деякий час мирний табір відпочинку став місцем бойових дій. 3. <i>Опишіть власний тип «життєвого світу»</i>; вкажіть його переваги та недоліки. Обґрунтуйте вплив типу «життєвого світу» на причини виникнення конфліктних протистоянь. 4. <i>Визначити</i>, яка форма керування підлеглими в організації реалізується на основі такого прикладу: «Керівник говорить своїм підлеглим: усі розрахунки необхідно зробити до 12 травня, якщо ми не 	8

1	2	3
	<p>встигнемо, то пропустимо важливе замовлення, а це означає позбавлення премії". Для якого типу співробітників такий прийом буде ефективним, а для якого типу – ні. Свою позицію обґрунтуйте. <i>Чи гарантує така форма керування підлеглими в організації уникання конфліктів?</i></p> <p>Практичне заняття 15. План 1.Поняття про складні, критичні та кризові життєві ситуації. 2.Фактори визначення ситуації як конфліктної. 3.Актуальний психічний стан особистості в умовах ускладнених ситуацій: погляд психолога. 4.Типи «життєвого світу людини» та їх вплив на суб’єктивне сприймання ситуації як конфліктної.</p> <p>Практичне заняття 16. План 1.Загальна характеристика латентного (перед конфліктного) періоду конфлікту. 2. Причини та привід до конфлікту. 3.«Образ конфлікту», умови його формування та психологічне наповнення. 4.Найважливіші умови перебігу конфлікту: просторові, часові, соціально – психологічні.</p>	<p></p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Осмишлювати: психологічне обґрунтування класифікації конфліктів як стереотипів міжособистісних контактів; виокремлювати: критерії, за якими визначають сутність конфліктів залежно від сфер життєдіяльності людей.</p> <p>Бути здатним: розрізняти функціонально обумовлені конфлікти: причини і наслідки у консультативній практиці; характеризувати спільні ознаки різних</p>	<p>Тема 10. Різні наукові підходи до класифікації конфліктів Лекція 11. План. 1. Психологічне обґрунтування класифікації конфліктів як стереотипів міжособистісних контактів. 2.Сутність конфліктів залежно від сфер життєдіяльності людей. 3.Конфлікти за часовим критерієм та мірою втягнутості суб’єктів. 4.Функціонально обумовлені конфлікти: причини і наслідки.</p> <p><i>Рекомендовані джерела:</i> Основні:2,3,4,15,17. Додаткові: 1,4, 5,8,10. Інтернет-ресурси: 2,3,4,5,8,9.</p>	<p>2</p>
	<p>Самостійна робота здобувачів: 1. <i>Визначте причини і тип конфлікту:</i> «На одному із підприємств існував конфлікт між виробничим підрозділом і відділом реалізації. Виробничий підрозділ висунув відділу реалізації претензії щодо нездатності швидко реалізовувати вироблену продукцію. Була зворотня претензія: ваша продукція неякісна, споживачі її не хочуть купляти. При глибокому аналізі з’ясувалося, що виробничий відділ випускає</p>	<p>4</p>

1	2	3
<p>типів конфліктів на основі аналізу ситуацій соціальної взаємодії.</p>	<p>малосерійну, дорогу продукцію, її реалізація повинна здійснюватись у спеціалізованих магазинах і вимагає спеціальної упаковки. Співробітники відділу реалізації були завантажені продажем крупної серійної, недорогої продукції. <i>Опишіть можливі варіанти розв'язання конфлікту.</i></p> <p>2. <i>Наведіть приклади, які б підтверджували достовірність тверджень Абрахама Маслоу щодо ілюстрації мотиваційного конфлікту за прикладом ситуації «буриданового віслюка», який знаходився між двома рівними копицями сіна і помер з голоду.</i></p> <p>3. <i>Змодельовати ситуацію.</i> Уявіть, що в громадському транспорті розпочинається сварка між пасажиром та контролерами. Як ви поводитиметесь в такій ситуації? Проаналізуйте власні дії, слова та емоційну реакцію. Які типи конфліктів можуть проявлятися у таких умовах?.</p> <p>Практичне заняття 17. План</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Інцидент як провокування загострення ситуації. 2. Стадія активних дій у конфлікті: причини ескалації. 3. Форми конфлікту: словесна та фізична агресія; скандал, бойкот, саботаж, страйк, переслідування; протест, бунт; тероризм, війна, революція . 4. Завершальна стадія конфлікту та особливості післяконфліктного періоду. 	
<p>Осмислювати: - психологічне обґрунтування конфліктів як стереотипів міжособистісних контактів; різні критерії виокремлення типів конфліктів; параметри конфліктологічної компетентності працівників.</p> <p>Розрізняти: - різні типи конфліктів та характеризувати їх можливі наслідки у соціальній практиці та особистій життєдіяльності.</p> <p>Аналізувати: - психологічну сутність особистісних, міжособистісних та</p>	<p>Тема 11. Психологічна характеристика особистісних, міжособистісних та міжгрупових конфліктів.</p> <p>Лекція 12. План.</p> <hr/> <ol style="list-style-type: none"> 1. Психологічне обґрунтування внутрішньо особистісних конфліктів: способи їх розпізнавання та вирішення. 2. Причини міжособистісних конфліктів, їх типи. 3. Функції міжособистісних конфліктів в соціально – економічній сфері та способи управління ними. 4. Моделі розвитку міжособистісної конфліктної ситуації та їх наслідки для співробітників фірм, підприємств, організацій. <p>Лекція 13. План.</p> <hr/> <ol style="list-style-type: none"> 1. Внутрішньогрупові конфлікти: обґрунтування причин з позиції різних наукових шкіл. 2. Специфіка конфліктів в організаціях; влада як інструмент управління в організаціях. 3. Способи управління конфліктами в організаціях. 4. Міжгрупові конфлікти та функціонально обумовлені: причини і їх наслідки у соціальній сфері. 	<p>2</p> <p>2</p>

1	2	3
<p>міжгрупових конфліктів, причини їх виникнення та динаміку протікання.</p> <p>Використовувати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - моделі розвитку конфліктної ситуації у професійній діяльності; розрізняти причини конфліктів в організаціях та міжгрупових конфліктів; враховувати моделі розвитку міжособистісної конфліктної ситуації та їх наслідки для співробітників фірм, підприємств, організацій. 	<p><i>Рекомендовані джерела:</i></p> <p><i>Основні: 2,3,11,13,15,17.</i></p> <p><i>Додаткові: 1,4,5,6,10.</i></p> <p><i>Інтернет-ресурси: 1,2,3,4,5,7,9.</i></p>	
	<p>Самостійна робота здобувачів:</p> <p>1.<i>Міні-твір</i> (за вибором): «Способи вирішення соціальних дилем у межах особистісних конфліктів: власний досвід»; «Спільні ознаки різних типів конфліктів на основі аналізу ситуацій соціальної взаємодії».</p> <p>2.Прокоментуйте погляди Альфреда Адлера (1870-1937) на причини внутрішньо особистісних конфліктів: «Процес компенсації неповноцінності є творчою силою, яка здатна привести особу до вищих досягнень, навіть фізичні чи вроджені дефекти можуть бути подолані цією силою. Історія підтвердила такий парадоксальний факт: багато великих музикантів мали дефекти слуху; визначні художники володіли дефектами зору; серед полководців були люди зовсім невеликі на зріст, які в дитинстві були досить кволими; відомий оратор древності Демосфен в юності тихо говорив і заїкався».</p> <p>3.Проаналізуйте причини міжгрупових конфліктів, використавши такий приклад. <i>Ситуація:</i> «На одному з островів Тихого океану у 1914 році проживала колонія європейців. У ній дружно жили і співробітничали англійці, французи і німці: ходили в гості один до одного, допомагали у разі необхідності по господарству. Пошта туди дуже рідко завозилася, і тільки у середині вересня вони отримали газети, з яких дізналися, що уже півтора місяця між їхніми країнами іде війна. І зразу ж відносини в колонії різко змінилися. Англійці і французи тісніше почали співробітничати, а німці почали з ними ворогувати. Дружні зв'язки, які існували до того, просто розпалися».</p> <p>4.<i>Розв'язати психологічну задачу.</i> Проведіть аналіз міжособистісної взаємодії й оцініть міру конфліктності у такій ситуації: підприємець звертається до податкового інспектора: «На якій підставі ви наклали штраф?». Інспектор: «Давайте розберемося». І, використовуючи документи, роз'яснює причину штрафу.</p>	8
	<p>Практичне заняття 18.</p> <p>План</p> <p>1.Психологічне обґрунтування класифікації конфліктів як стереотипів міжособистісних контактів.</p> <p>2.Ознаки класифікації конфліктів у зарубіжній та вітчизняній психології.</p>	2

1	2	3
	<p>3.Різні підходи до класифікації конфліктів у формі типології.</p> <p>4. Функціонально обумовлені конфлікти: причини і їх наслідки.</p>	
	<p>Практичне заняття 19. План.</p> <p>1. Конфлікти на основі типів суперечностей.</p> <p>2. Сутність конфліктів залежно від сфер життєдіяльності людей.</p> <p>3. Конфлікти за часовим критерієм та мірою втягнутості людей.</p> <p>4. Конфлікти з погляду мотиву та етапу перебігу конфліктних дій.</p>	2
<p>Виокремлювати: -основні стратегії поведінки у конфлікті: їх переваги та обмеженість.</p> <p>Бути здатними: -аналізувати власний досвід використання стратегій поведінки у конфлікті та застосовувати у межах професійної діяльності.</p>	<p>Тема 12. Стратегії взаємодії у конфлікті</p> <p>Лекція 14. План.</p> <p>1. Обґрунтування стратегії поведінки у конфлікті різними науковими школами.</p> <p>2. Психологічна обмеженість наступальних стратегій у конфліктних протистояннях.</p> <p>3. Психологічна природа уникання у конфліктному зіткненні.</p> <p>4. Відхід як стратегія поведінки у конфлікті.</p> <p>5. Можливості застосування компромісу та співробітництва з метою подолання конфлікту.</p> <hr/> <p>Рекомендовані джерела: Основні: 1, 3, 7, 10, 15, 17. Додаткові: 2, 5, 6, 10. Інтернет-ресурси: 1, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 11.</p>	2
	<p>Самостійна робота здобувачів:</p> <p>1. <i>Обґрунтувати вибір стилю поведінки у конфліктних протистояннях на основі аналізу таких ситуацій:</i> - батьки не обговорюють із сином його нову зачіску, хоча вона їх дратує; - першокурсник у групі почувається непевно, це був не зовсім його вибір спеціальності. Випадково сів за одну парту із іншим студентом: веселим, впевненим, з часом дуже авторитетним у групі; через певний період почав помічати, що той сторониться його, не відповідає одразу на дзвінки. З деякими сумнівами прийняв рішення продовжувати спілкування, ніби нічого не сталося.</p> <p>2. <i>Виконати тест К. Томаса</i> на визначення стратегії поведінки у конфлікті.</p> <p>3. <i>Розв'язати психологічну задачу.</i> Проведіть аналіз міжособистісної взаємодії й оцініть міру конфліктності у такій ситуації: начальник відділу в кінці робочого дня звертається до працівника з проханням залишитися після роботи для складання звіту. Співробітник відмовляється, посилаючись на втому і на те, що робочий день закінчився. <i>Яка стратегія поведінки буде ефективною з позиції співробітника?</i></p>	8

1	2	3
	<p>Практичне заняття 21. План 1. Конфронтація як стратегія поведінки у конфлікті. 2. Відхід у конфлікті: стратегія поведінки та її доцільність. 3. Можливості використання стратегії уникання у конфлікті. 4. Стиль пристосування як варіант взаємодії у конфлікті. 5. Психологічний зміст компромісу та його відносна обмеженість. 6. Умови застосування стилю співробітництва.</p>	2
Індивідуальне завдання:	Творчий проєкт / участь у наукових заходах	26
ВСЬОГО:		180/6

III РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА:

Основні:

1. Барабаш О. Стратегії поведінки в конфліктній ситуації. Підприємництво, господарство і право. 2017. № 3. С.208–212.
2. Бакаленко О. А. Психологія управління: навч. посібник – Харків: ХНУРЕ, 2020. – 120 с.
3. Браніцька Т. Р. Конфліктологічна культура фахівців соціономічних професій: технологія формування: монографія. Вінниця: ТОВ «Нілан ЛТД», 2019. 462 с.
4. Tetiana Branitska, Olena Herasimova, Nataliya Logutina, *The role of emotional intelligence In the system of manager's main competencies*. Науковий вісник Вінницької академії безперервної освіти. Серія «Екологія. Публічне управління та адміністрування» Одеса: Видавничий дім «Гельветика», Вип.3, 2023. Р.36-43/ UDC 005.95-051:005.336.2. DOI <https://doi.org/10.32782/2786-5681-2023-3.05>
5. Branitska T., Logutina N, *Psychodiagnosis and conflict forecasting in management // Психодіагностика та прогнозування конфліктів в управлінській діяльності. Administrative and socio-economic systems: scientific and practical aspects of sustainable development*. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2021; ISBN 978-83-66567-29-0; pp.480, illus., tabs., bibls.
6. Браніцька, Т., Професійна культура керівника як фактор ефективності управління: XXIV Міжнародна науково-практична конференція «About the problems of practice, science and ways to solve them», 04-07 травня 2021, Мілан, Італія / Т. Браніцька, Н. Кащенко // International Science Group. – 2021. – №14. – С. 106.
7. Браніцька Т., Н. Кащенко, І. Кухар. Культурна дипломатія як спосіб комунікації в інтересах національної безпеки України / Н. Кащенко, Т. Браніцька, І. Кухар. //Електронне наукове видання підготовлене у науковому партнерстві із Всеукраїнською Асамблеєю докторів наук з державного управління «Експерт: парадигми юридичних наук і державного управління». – Київ-2021. – №4 (16). – С. 167-178. [https://doi.org/10.32689/2617-9660-2021-4\(16\)-167-178](https://doi.org/10.32689/2617-9660-2021-4(16)-167-178)
8. Бізнес-етика: конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка» освітньою програмою «Управління персоналом та економіка праці» / М. М. Дученко, О. А. Шевчук; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 5,5 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 56 с.
9. Браніцька Т. Р. *Ненасильницьке спілкування як інструмент психопрофілактики в умовах COVID-СТРЕСУ*. Інтернет посібник. Психологічна допомога в умовах синдрому COVID-стресу: За науковою редакцією Шпортун О. М. // Інтернет посібник - Вінниця: КЗВО «Вінницька академія безперервної освіти», 2021. – с. 114.
10. Впровадження відновного підходу, посередництва, медіації та практики функціонування служб порозуміння в закладах освіти/Андреєнкова В. Л., Байдик В. В., Войцях Т. В. та ін. – Київ: видавництво ФО-П Буря О.Д., 2023 – 188 с.
11. Гоулман Д. Емоційний інтелект. Деніел Гоулман; пер.з англ. С.-Л. Гумецької. – Харків: Віват, 2024 р. 512 с.

12. Гоулман Д. Емоційний інтелект в бізнесі. Деніел Гоулман; пер.з англ. С.-Л. Гумецької. – Харків: Віват, 2021 р. 528 с.
13. Долинська Л. В., Матяш-Заяц Л. П. Психологія конфлікту : навч. посіб. Київ : Каравела, 2017. 304 с.
14. Передало Х.С. Емоційний інтелект та його роль в підприємницькій сфері. Управління соціально-економічними трансформаціями господарських процесів: реалії та виклики, Мукачєво, 6-7 квітня 2020р. С. 189-191.
15. Ровенська В.В., Кліндух Г.М., Ракитянська Н.А. (2018). Емоційна компетенція керівників як один з інструментів управління трудовим потенціалом підприємства. Економічний вісник Донбасу. № 1 (51). URL <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/130478/18-Rovenska...>
16. Конфліктологія і психологія управління: Навч. посібник / Р.А. Калениченко; А.С.Коханець. –К.: Компринт, 2021. – 167 с.
17. Петрінко В.С. Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці. Навчальний посібник. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2020. 360 с.
18. Сивогракова З. А., Алексеєнко Н. В. Психологія конфліктів. Соціально-психологічний вимір управління конфліктами: Конспект лекції. – Харків: УкрДУЗТ, 2020. – 52 с.
19. Штифурак В.Є. Психологія управління та конфліктологія: навчальний посібник. / В.Є. Штифурак. – Вінниця: Видавничо – редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2017.- 252с.
20. Штифурак В.Є., Штифурак В.С., Бурлака Н.І. Психологія соціального впливу у процесі групової роботи. Монографія, Вінниця, 2023р., 339с.
21. Mayer, J. D. Emotional Intelligence in Everyday Life: A Scientific Inquiry. New York: Oxford University Press. 2020.

Додаткові:

1. Branitska, T., Logutina N., Fundamentals of public administration of the national education system of Ukraine. Public management. 2020. - №4 (24) – September 2020. –20-43 pp.
2. Гриб А. М., Михайлов О. М. Становлення та розвиток інституту примирення на українських землях (IX ст. -1917 р.): монографія. Одеса : Фенікс, 2018. 202 с.
3. Коулман Пітер Т. Результативний конфлікт: незгода - це сила, що працює на вас/ Пітер Т. Коулман, Роберт Фергюсон ; пер. з англ. Інни Софієнко; ред. І. Чиркова - Київ : Наш формат, 2017. - Дод.: с. 289-293. - Бібліогр.: с. 294-304. - Алф. покажч.: с. 305-311. - 311 с.
4. Гебарро Джон Дж. Як управляти своїм босом/ Джон Дж. Гебарро і Джо П. Коттер ; пер. з англ. Лесь Белей- Київ : Книголав, 2017. - 51, [1] с. - (Полиця нон-фікшн), ISBN 978-966-97610-9-5
5. Ледерак Дж. П. Розбудова миру: стале примирення в розділених суспільствах. Пер. з англ. Д. Каратююва та Л. Лозової. - К.: Дух і літера, 2019. - 256 с.
6. Психологія конфлікту: комплекс навч.-метод. забезпечення підготовки бакалаврів всіх спеціальностей / Укл.: М. О. Кононець. Київ : НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», 2017. 48 с.

7. Самоменеджмент: опорний конспект лекцій / авт. М. І. Волобуєв. – К. : КНТЕУ, 2019. – 70 с.

8. Shportun, O., Branitska, T., Kaplinsky, V., Zharovska, O., Bayurko, N., Siryk, E. Peculiarities of Leadership Manifestation in the Youth Social Group. *Revista Românească pentru Educație Multidimensională*. 2020. Volume 12, Issue 1 Sup. 1, pages:304-329
<https://doi.org/10.18662/rrem/12.1sup1/237>

<https://lumenpublishing.com/journals/index.php/rrem/article/view/2587>.

9. Штифурак В.Є. Психологічні конструкти особистості соціального працівника. // Матеріали Всеукраїнської наукової інтернет – конференції «Вітчизняна наука на зламі епох: проблеми та перспективи розвитку» (Вип. 80), м. Переяслав, 21 вересня 2022р, С. 47-51.

10. Яхно Т. Конфліктологія та теорія переговорів / Т. Яхно, І. Куревіна. – Київ.: Центр учбової літератури, 2021.-168с.

Інтернет-ресурси:

1. www.nbuv.gov.ua – Національна бібліотека України.
2. www.library.vn.ua – Вінницька обласна універсальна наукова бібліотека.
3. www.psylib.kiev.ua – психологічна бібліотека Київського Фонду сприяння розвитку психологічної культури.
4. www.psychology.net.ru – науково-популярний інформаційний психологічний портал «Світ психології». <http://flogiston.ru> – новини сучасної психології.
5. <http://sun.vtei.com.ua> – система дистанційної навчання «MOODLE» ВТЕІ КНТЕУ.
6. <http://www.socio-journal.kpi.kiev.ua/> - Вісник КПІ ім. Ігоря Сікорського. Соціологія. Політологія. Право.
7. <http://i-soc.com.ua/journal/content.php> – Соціологія: теорія, методи, маркетинг.
8. <https://prometheus.org.ua/>. Найкращі онлайн-курси України та світу.
9. <https://nsuworks.nova.edu/pcs/about.html> – Peace and Conflict Studies Journal
10. www.psylib.kiev.ua – психологічна бібліотека Київського Фонду сприяння розвитку психологічної культури
11. Проєкт «Як захиститися від фейків і дезінформації» <https://mmr.ua/show/v-ukrayini-zapustyly-osvitnij-miniserial-pro-zahyst-vid-fejkiv-ta-dezinformaczii>
12. Матеріали з ненасильницького спілкування у контексті психології партнерства: <https://www.empatia.pro/category/statti-2/>