

СИЛАБУС

з дисципліни «Психологія ділового спілкування»
на отримання ступеню вищої освіти «бакалавр» за спеціальністю
275 «Транспортні технології (за видами)»
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

Обсяг курсу – 3 кредити (ECTS): 14 годин лекції, 16 годин – практичні заняття, 60 годин – самостійна робота, залік.

Викладачки курсу

Омельченко Галина Юріївна психолог консультант, старший викладач кафедри ЮНЕСКО «Філософія людського спілкування» та соціально-гуманітарних дисциплін (<http://new.khntusg.com.ua/staff/omelchenko-galina-juriiivna>)

Данченко Ірина Олексіївна докт. пед. наук, доцент, професор кафедри ЮНЕСКО «Філософія людського спілкування» та соціально-гуманітарних дисциплін (<http://new.khntusg.com.ua/staff/danchenko-irina-oleksiiivna>).

ОПИС КУРСУ

Пререквізити – базові знання з курсів: «Психологія», «Соціальна філософія».

Коротка анотація дисципліни (загальна характеристика, особливості, переваги).

Структуру та зміст курсу покликаний сприяти формуванню у студентів знань про філософські, етичні, психологічні основи ділового спілкування, його норми й правила, шляхи їх застосування, особливості етикету в різних умовах трудової діяльності; навчитись аналізувати конкретні ситуації, розпізнаючи типи людей, рівень їхньої моральності та індивідуальні особливості, що виявляються під час ділового спілкування, а також творчо застосовувати обрані способи й засоби у процесі спілкування із партнерами під час індивідуальної бесіди й колективного обговорення проблем, у виступах перед різними аудиторіями, на переговорах, при розв'язанні конфліктів.

По завершенні вивчення курсу здобувач вищої освіти має навчитись: правильно і науково обґрунтовано пояснювати психологічні факти ділового спілкування, ті або інші прояви особистості людини та уміти використовувати отримані знання в суспільній і професійній сферах діяльності.

Вивчення даної дисципліни дає можливість здобувачу вищої освіти:

Знати:

- історію розвитку психології ділового спілкування, основні погляди вчених різних епох на взаємозв'язок психологічних та соціальних процесів;
- сутність основних категорій та понять психології ділового спілкування;
- структуру психології ділового спілкування;
- психологічну характеристику психічних комунікативних процесів;
- основні закономірності функціонування психічних комунікативних процесів;
- закономірності формування і розвитку навичок ділового спілкування;
- концепції психології ділового спілкування;
- психологічні концепції теорії комунікативної діяльності та управління, їх основні компоненти;
- методичні підходи до узагальнення та оброблення даних, отриманих за допомогою психологічних методів та методик;

Вміти:

- застосовувати категоріальний апарат психології ділового спілкування в системі професійного навчання і практичної діяльності, враховуючи основні психічні, соціально-психологічні та психофізіологічні прояви особистості;
- ефективно оперувати загально-психологічними знаннями з психології ділового спілкування;
- інтерпретувати науково-дослідні проблеми та практичні психологічні питання;
- аргументувати основні загально-психологічні положення;

- сприймати науково обґрунтовану інтерпретацію ситуацій, з якими стикається особистість в процесі професійного зростання;
- самостійно аналізувати зміст та основні етапи проведення ділових переговорів;
- самостійно аналізувати специфіку ведення ділових переговорів, притаманну тій чи іншій країні;
- використовувати одержані знання у практичній зовнішньоекономічній діяльності України, враховуючи тенденції і перспективи розвитку світової практики ділового етикету і спілкування.

Мета та основні задачі дисципліни.

Мета викладення дисципліни «Психологія ділового спілкування» є формування у майбутніх фахівців системних знань фундаментальних теорій, концепцій, методологічних принципів, методів, категорій, понять, термінів психології ділового спілкування; закладення основ умінь і навичок компетентно використовувати ці знання в практичній професійній діяльності.

Предметом вивчення «Психології ділового спілкування» є вивчення закономірностей психологічних стосунків та поведінки людей в процесі ділового спілкування.

Основними завданнями, що мають бути вирішені в процесі викладення курсу: вивчення основних загальних властивостей психіки з позицій системного підходу в психології ділового спілкування; оволодіння навичками функціонально-системного осмислення й трактування психічних феноменів, наукових та навчально-методичних праць з психології ділового спілкування; ознайомлення з основними методами психологічних досліджень та методологічною парадигмою гуманістичного напрямку в психології ділового спілкування; уміння використовувати отримані знання в суспільній і професійній сферах діяльності.

Компетентність, що забезпечує. Вивчення дисципліни забезпечує формування у фахівців компетентності щодо розв'язувати професійні задачі та практичні проблеми у сфері транспорту, застосовувати сучасні комунікаційні технології для забезпечення ефективної комунікації; бути здатним реалізувати публічний виступ у професійній діяльності, писати резюме, проходити співбесіду при прийомі на роботу; об'єктивно сприймати співрозмовника при спілкуванні; мати навички міжособистісної взаємодії; працювати у міжнародному середовищі на основі позитивного ставлення до несхожості до інших культур, поваги до різноманітності та мультикультурності, розуміння місцевих і професійних традицій інших країн, розпізнавання міжкультурних проблем у професійній практиці

Результати навчання. За результатами вивчення курсу здобувачі вищої освіти можуть використовувати етичні правила у діловій взаємодії; володіти технологіями проведення ділових бесід та ділових переговорів. емпатійно взаємодіяти, вступати у комунікацію, бути зрозумілим, толерантно ставитися до осіб, що мають інші культурні чи гендерно-вікові особливості, демонструвати навички командної роботи у процесі вирішення фахових завдань

Структура курсу

Лекції:

Тема 1. Спілкування як морально-психологічна проблема. Сутність, функції та структура спілкування. Види і форми ділового спілкування.

Тема 2. Комунікативна сторона спілкування. Інтерактивна сторона спілкування. Перцептивна сторона спілкування.

Тема 3. Стили спілкування. Культура мовного спілкування. Невербальні засоби спілкування. Особливості спілкування з іноземними партнерами.

Тема 4. Бар'єри в спілкуванні та їх подолання. Морально-психологічні особливості спору

Тема 5. Технологія ділового спілкування Діловий протокол: сутність, характеристика, значення. Ділові бесіди. Ділові перемовини. Культура ділових нарад. Публічний виступ.

Тема 6. Конфлікти в діловій сфері Природа і причини конфліктів

Тема 7. Мистецтво самопрезентації. Імідж ділової людини. Моделі поведінки.

Політика курсу – жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. У випадку таких подій – реагування відповідно до Положення про академічну доброчесність учасників освітнього процесу.

Система оцінювання – оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням: *модуль 1* – 30 % семестрової оцінки; *модуль 2* – 30 % семестрової оцінки; *залік* – 40 % семестрової оцінки.

Інформаційні ресурси

Бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbu.gov.ua/>

Бібліотека ім. В.Г. Короленко. URL: <http://korolenko.kharkov.com/>

Бібліотека ХНТУСГ. URL: <https://library.khntusg.com.ua/>

Електронна бібліотека. URL: <http://lib.meta.ua/>

Студентська електронна бібліотека URL: <http://www.lib.ua-ru.net/>

Нормативно-правова база України URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/>