

## СИЛАБУС

з дисципліни «Психологія ділового спілкування»  
на отримання ступеню вищої освіти «бакалавр» за спеціальністю

205 «Лісове господарство»

187 «Деревообробні технології»

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 Юрїївна** 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/>