

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Факультет психології
Кафедра загальної та клінічної психології

СИЛАБУС
нормативної навчальної дисципліни

ПСИХОЛОГІЯ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

підготовки Бакалаврів
галузі знань 29 «Міжнародні відносини»
спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»
освітньо-професійної програми «Міжнародний бізнес»

*Силабус навчальної дисципліни
для денної форми навчання*

Силабус навчальної дисципліни «Психологія міжособистісної взаємодії»
підготовки бакалавра, галузі знань – 29 Міжнародні відносини», спеціальності
292 – «Міжнародні економічні відносини», освітньо-професійної програми –
«Міжнародний бізнес»

Розробник: Мудрик Алла Богданівна, доцент кафедри
загальної та клінічної психології, кандидат психологічних наук,
доцент

Силабус навчальної дисципліни затверджено на засіданні кафедри
загальної та клінічної психології

Протокол № 3 від 28 вересня 2021 р.

Завідувач кафедри:  Журавльова О.В.

© Мудрик А.Б., 2021 р.

І. Опис навчальної дисципліни

Таблиця 1

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни
Денна форма навчання	29 Міжнародні відносини» 292 – «Міжнародні економічні відносини» «Міжнародний бізнес» Бакалавр	Нормативна
Кількість годин/кредитів – 90/ 3		Рік навчання – 2
		Семестр – 4-ий
		Лекції – 14 год.
		Практичні (семінарські) – 30 год.
ІНДЗ: немає		Самостійна робота – 40 год.
		Консультації – 6 год.
	Форма контролю: залік	
Мова навчання : українська		

ІІ. Інформація про викладача

ППП : Мудрик Алла Богданівна

Науковий ступінь : кандидат психологічних наук

Вчене звання : доцент

Посада : доцент кафедри загальної та клінічної психології

Контактна інформація: мобільний телефон +380955183570; електронна адреса Mudruk.Alla@eenu.edu.ua

Дні занять <http://194.44.187.20/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

Консультації з навчальної дисципліни проводяться протягом семестру щосереди з 16.00 до 17.00 в кабінеті № 111. В разі додаткової потреби здобувача в консультації час погоджується з викладачем.

ІІІ. Опис дисципліни

1. Анотація курсу

Вивчення навчальної дисципліни зосереджене найбільш важливих проблемах психології спілкування та міжособистісної взаємодії, викладання курсу відрізняється певною новизною викладення складних питань та наданням рекомендацій щодо застосування психологічних знань у практичній діяльності. Програма курсу реалізується за допомогою інноваційних технологій інтерактивного характеру: ділових та інноваційних ігор, методу аналізу учбового відео, рольових ігор, експериментальних вправ, тестів, що дозволяє не тільки передати інформацію, але і

навчити майбутніх фахівців комунікативним умінням і практичним навичкам партнерського взаємодії.

2. Пререквізити

Курс «Психологія міжособистісної взаємодії» тісно пов'язана з такими дисциплінами як : «Загальна психологія», «Соціальна психологія», «Психологія особистості», «Конфліктологія» та ін.

3. Мета і завдання навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни є ознайомлення студентів із системою наукових та прикладних знань в психології міжособистісних та ділових відносин, також етики міжгрупової взаємодії; формування основних засад комунікативної та інтерактивної компетентності.

Основними завданнями вивчення дисципліни є: оволодіння навичками інтерактивної комунікації, групової взаємодії; розвиток вміння висловлювати думки, ефективно слухати і чути партнера, встановлювати контакт, розробляти і застосовувати ефективні сценарії поведінки та міжособистісної взаємодії, компетентно використовувати моделі, стратегії і стилі ділового спілкування; формування вміння використовувати технології зворотного зв'язку, формулювати запитання і відповідати на них, зчитувати «невербальні сигнали»; оволодіння засобами вербальної та невербальної комунікації та взаємодії, провідними репрезентативними системами, техніками, прийомами, методиками, що включаються в комунікативні та інтерактивні програми; зниження ризику несприятливих наслідків деструктивної комунікації та взаємодії, взаємного нерозуміння ділових партнерів, представників громадськості; формування навичок самомаркетингу, позиціонування, самопрезентації та презентації з метою здійснення ефективної міжособистісної взаємодії; набуття досвіду творчого використання психологічних знань для вирішення конкретних завдань навчально-професійної та майбутньої діяльності.

4. Результати навчання (Компетентності)

ЗК 1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК 3. Здатність навчатися та бути сучасно навченим.

ЗК 4. Здатність планувати та управляти часом.

ЗК 5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 7. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.

ЗК 8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 9. Уміння бути критичним та самокритичним.

ЗК 10. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК 11. Здатність працювати в команді.

ЗК 12. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ФК8. Здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

ФК10. Здатність обґрунтовувати доцільність застосування правових, економічних та дипломатичних методів (засобів) вирішення конфліктних ситуацій на міжнародному рівні.

ФК14. Здатність спілкуватися на професійному та соціальному рівнях з використанням фахової термінології, включаючи усну і письмову комунікацію державною та іноземними мовами.

ФК16. Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності.

5. Структура навчальної дисципліни

Структура навчальної дисципліни представлена у вигляді таблиці 2

Таблиця 2

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин				
	Усього	у тому числі			
		Лек.	Практ. (Семін.)	Конс.	Сам. роб.
1	2	3	4	6	7
Змістовий модуль 1.					
Спілкування та міжособистісна взаємодія.					
Психологія ефективної міжособистісної взаємодії					
Тема 1. Феномен спілкування та міжособистісної взаємодії	12	2	4	1	5
Тема 2. Спілкування як обмін інформацією та сприйняття	12	2	4	1	5
Тема 3. Взаємодія у процесі спілкування	12	2	4	1	5
Тема 4. Соціальна перцепція як чинник міжособистісної взаємодії	12	2	4	1	5
Тема 5. Порушення, бар'єри і труднощі спілкування та міжособистісної взаємодії	12	2	4	1	5
Тема 6. Ділове спілкування та взаємодія	12	2	4	1	5
Тема 7. Конфлікти у спілкуванні та міжособистісній взаємодії: причини, шляхи запобігання і вирішення	18	2	6		10
Разом за змістовим модулем 1	90	14	30	6	40
Усього годин	90	14	30	6	40

Дисципліна складається з одного змістового модулю та її вивчення не передбачає виконання ІНДЗ.

Таблиця 3

Поточний контроль (max = 40 балів)							Модульний контроль (max = 60 балів)	Загальна кількість балів
Модуль 1							Модуль 2	100
Змістовий модуль 1							МКР 1	
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	60	
5	5	5	5	5	5	10		

Форма контролю*: ДС – дискусія, ДБ – дебати, Т – тести, ТР – тренінг, РЗ/К – розв’язування задач/кейсів, ІНДЗ/ІРС – індивідуальне завдання/індивідуальна робота студента, РМГ – робота в малих групах, МКР/КР – модульна контрольна робота/контрольна робота, Р – реферат, а також аналітична записка, аналітичне есе, аналіз твору тощо.

6. Завдання для самостійного опрацювання

Змістовий модуль 1. Спілкування та міжособистісна взаємодія.

Психологія ефективної міжособистісної взаємодії

1. Історичний аспект психології спілкування та міжособистісної взаємодії.
2. Суспільні, міжособистісні стосунки і спілкування.
3. Вплив темпераменту на спілкування та міжособистісну взаємодію.
4. Методи дослідження спілкування, міжособистісних стосунків, комунікативних здібностей і навичок особистості.
5. Психологічні особливості вербальної комунікації та міжособистісної взаємодії.
6. Голос та манера говорити — характеристики внутрішнього стану співрозмовника.
7. Зовнішній вигляд і поведінка особистості.
8. Експресія як засіб невербального спілкування та чинник міжособистісної взаємодії.
9. Формування першого враження та особливості сприйняття у постійному спілкуванні, їх вплив на міжособистісну взаємодію.
10. Візуальна психодіагностика.
11. Конституційні типології Е. Кречмера та У. Шелдона.
12. Феномен каузальної атрибуції.
13. Імідж та самооцінка.
14. Настанова у сприйнятті, її вплив на міжособистісну взаємодію.
15. Поняття «атракції» та її вплив на розвиток процесу спілкування та міжособистісну взаємодію.
16. Асертивна поведінка.
17. Залежність труднощів спілкування від віку людини.

18. Сором'язливість як специфічна складність міжособистісного спілкування та міжособистісної взаємодії..

19. Самотність. Типи самотності, принципи та причини хронічного відчуття самотності.

20. Аутистичність і відчуженість. Аномія.

21. Комплексні труднощі у спілкуванні та міжособистісній взаємодії.

22. Закономірності агресивної поведінки, агресивна поведінка та міжособистісна взаємодія.

23. Ділове спілкування і манера поведінки.

24. Психологічні прийоми впливу на партнера в процесі міжособистісної взаємодії.

25. Техніка і тактика аргументування. Вислуховування партнера як психологічний прийом.

26. Психологічна сумісність і конфлікт у міжособистісних стосунках.

27. Правила поведінки в умовах конфлікту.

28. Методи урегулювання міжособистісних конфліктів і запобігання їм.

29. Методи зняття психологічної напруги в умовах міжособистісного конфлікту.

30. Вплив міжособистісних конфліктів на професійну діяльність.

IV. Політика оцінювання

Політика викладача щодо студента

Вимоги викладача:

- обов'язкове відвідування навчальних занять;
- активність студента під час практичних та лабораторних занять;
- своєчасне виконання завдань самостійної роботи;
- виконання модульних контрольних завдань;
- відпрацювання занять, що були пропущені або не підготовлені (незадовільні оцінки) на консультаціях;

Не допустимо:

- пропуск занять без поважних причин;
- запізнення на заняття;
- користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття (за винятком дозволу викладача при необхідності виконання певних завдань, передбачених навчальною дисципліною);
- порушення дисципліни;
- списування та плагіат.

Поточний контроль проводиться на кожному практичному занятті. Він передбачає оцінювання теоретичної підготовки здобувачів вищої освіти із зазначеної теми (у тому числі, самостійно опрацьованого матеріалу) під час роботи на практичних заняттях та набутих навичок під час виконання завдань практичних робіт.

Критерії поточного оцінювання знань здобувачів на практичному занятті (оцінюється в діапазоні від 0 до 5 балів): 5 балів – завдання виконане в повному обсязі, відповідь вірна, наведено аргументацію, використовуються професійні

терміни; 4 бали – завдання виконане, але обґрунтування відповіді недостатнє; 3 бали – завдання виконане не в повному обсязі, допущені незначні помилки; 2 бали – завдання виконане не в повному обсязі, допущені значні помилки; 1 бал – завдання виконане частково, допущені значні помилки; 0 балів – завдання не виконане.

Викладачем оцінюється повнота розкриття питання, цілісність, системність, логічна послідовність, вміння формулювати висновки, акуратність оформлення письмової роботи, самостійність виконання.

Модульна контрольна робота є складовою поточного контролю і здійснюється через проведення аудиторної письмової роботи під час проведення останнього практичного заняття в межах окремого залікового модуля. Кожен варіант модульної контрольної роботи складається з трьох питань. Відповіді на поставленні питання слухачів повинні відображати вільне володіння обсягом матеріалу, передбаченим програмою, зокрема, вміти застосовувати його на практиці (у вигляді наведення власних прикладів, розв'язання психологічних ситуацій тощо), оцінювати факти, явища, вільно висловлювати власні думки, самостійно оцінювати різноманітні явища та факти, виявляючи особисту позицію що до них, вміло використовувати міжпредметні зв'язки. Критерії оцінювання знань здобувачів при виконанні контрольних робіт (оцінюється в діапазоні від 0 до 60 балів): 46-60 балів – вільно володіє обсягом матеріалу, вільно висловлює власні думки, повністю і якісно розкрив всі питання виявляючи особисту позицію що до них, вміло використовує міжпредметні зв'язки. 30-45 балів – вільно висловлює власні думки, але недостатнє обґрунтування відповіді, допущені незначні помилки; 15-29 балів – не повністю з допущенням помилок розкрив всі питання; 1-14 бали – розкрив тільки одне із запропонованих запитань МКР; 0 балів – відповідь відсутня.

За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

Політика щодо академічної доброчесності

Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає:

- самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання;
- посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей;
- дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; дотримання принципів та положень Етичного кодексу психолога (<http://nsj.gov.ua/files/1448287570%D0%95%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BA%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%20%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B0.docx.pdf>);
- надання достовірної інформації про результати власної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації.

За порушення академічної доброчесності (плагіат, фальсифікація, списування, обман тощо) здобувачі освіти можуть бути притягнені до академічної відповідальності: повторне проходження оцінювання (контрольна робота, іспит, залік

тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента освітньої програми; відрядження з Університету.

Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 25%. Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування.

Політика щодо дедлайнів та перескладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75% від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності балів). Перескладання модулів відбувається за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

V. Підсумковий контроль

На залік виносяться основні питання, що потребують творчої відповіді та уміння синтезувати отриманні знання і застосовувати їх під час розв'язання практичних задач.

Форма проведення іспиту – усний залік.

VI. Шкала оцінювання

Таблиця 5

Оцінка в балах за всі види навчальної діяльності	Оцінка	
	для екзамену	для заліку
90 – 100	Відмінно	Зараховано
82 – 89	Дуже добре	
75 - 81	Добре	
67 -74	Задовільно	
60 - 66	Достатньо	
1 – 59	Незадовільно	Незараховано (з можливістю повторного складання)

VII. Рекомендована література та інтернет-ресурси

1. Андреева, Т. Є. Етика та психологія ділових відносин : навч. посіб. / Т. Є. Андреева. — Х. : Бурун Книга, 2004. — 144 с.
2. Бороздина, Г. В. Психология делового общения: учебник / Г. В. Бороздина. — 2-е изд. — М. : ИНФРА, 2008. — 295 с.
3. Доценко, Е. Л. Психология манипуляции, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. — СПб. : Речь, 2004. — 243 с.
4. Емельянов, С. М. Практикум по конфликтологии / С. М. Емельянов. — СПб. : Питер, 2000. — 368 с.
5. Загальна психологія: підручник / О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін. — К. : Либідь, 2005. — 464 с.

6. Ильин, Е. П. Психология общения и межличностных отношений / Е. П. Ильин. — СПб. : Питер, 2009. — 576 с.
7. Кайдалова, Л. Г. Психологія: навч.-метод. посіб. / Л. Г. Кайдалова, Н. В. Альохіна, Л. В. Пляка. — Х. : НФаУ, 2013. — 237 с.
8. Кайдалова, Л. Г. Психологія спілкування : навч. посіб. / Л. Г. Кайдалова, Л. В. Пляка. — Х. : НФаУ, 2011. — 132 с.
9. Конфліктологія: підручник / Л. М. Герасіна, М. І. Панов, Н. П. Осіпова та ін.; за ред. Л. М. Герасіної та М. І. Панова. — Х. : Право, 2002. — 256 с. 6.
10. Корнєв, М. Н. Соціальна психологія: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / М. Н. Корнєв, А. Б. Коваленко. — К. : «Гео-принт», 2006. — 400 с.
11. Кудін, А. В. Психологія вирішення конфліктів: навч. посіб. / А. В. Кудін. — Х. — К., 2006. — 320 с.
12. Максименко, С. Д. Загальна психологія : навч. посіб. / С. Д. Максименко. — К. : Центр навч. літ., 2004. — 272 с.
13. Максимов, Б. В. Психология бизнеса и предпринимательства : учеб. пособ. / Б. В. Максимов. — К. : Професионал, 2005. — 256 с.
14. Нагаєв, В. М. Конфліктологія: курс лекцій / В. М. Нагаєв. — К.: Центр навч. літ., 2004. — 198 с.
15. Немов, Р. С. Социальная психология : учеб. пособ. / Р. С. Немов, И. Р. Алтунина. — СПб. : Питер, 2008. — 432 с
16. Орбан-Лембрик, Л. Е. Соціальна психологія: навч. посіб. / Л. Е. Орбан-Лембрик. — К.: Академвидав, 2005. — 448 с.
17. Основи психології та міжособове спілкування : навч. посіб. / Лариса Володимирівна Засекіна, Тетяна Володимирівна Пастрик. — Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2013. — 184 с.
18. Пиз, Аллан. Язык телодвижений / Аллан Пиз. — М. : Эксмо, 2002. — 272 с.
19. Професійне спілкування фахівців фармації: посібник / Л. Г. Кайдалова, Н. В. Альохіна, Л. В. Пляка, Н. В. Шварп. — Х. : НФаУ, 2013. — 82 с.
20. Рогов, Е. И. Психология общения / Е. И. Рогов. — М. : ВЛАДОС, 2007. — 335 с.
21. Скібська, Л. І. Конфліктологія: навч. посіб. / Л. І. Скібська. — К. : Центр навч. літ., 2007. — 384 с.
22. Скрипниченко, О. В. Загальна психологія / О. В. Скрипниченко, Л. В. Волинська, З. В. Огороднійчук та ін. — К. : Либідь, 2005. — 464 с.
23. Словник психолого-педагогічних термінів і понять / упоряд. Ю. В. Буган, В. І. Урупський. — Тернопіль : Астон, 2001. — 176 с.
24. Трухін, І. О. Соціальна психологія спілкування: навч. посіб. / І. О. Трухін. — К. : Центр навч. літ., 2005. — 336 с.
25. Філоненко, М. М. Психологія спілкування : підручник / М. М. Філоненко. — К. : Центр навч. літ., 2008. — 224 с.
26. Цимбалюк, І. М. Психологія спілкування: навч.-метод. посіб. / І. М. Цимбалюк. — 2-ге вид., випр. та допов. — К : Професіонал, 2007. — 464 с. 13.
27. Шапарь, В. Б. Психологічний словник найсучасніших термінів / В. Б. Шапарь. — Х.: Прапор, 2009. — 672 с.

28. Філоненко, М. М. Психологія спілкування : підручник / М. М. Філоненко. — К. : Центр навч. літ., 2008. — 224 с.
29. Шеламова, Г. М. Деловая культура и психология общения: учебник / Г. М. Шеламова. — 3-е изд., доп. — М. : Академия, 2004. — 160 с.
30. Чмут, Т. К. Етика ділового спілкування / Т. К. Чмут, Г. Л. Чайка. — К. : «Знання», 2007. — 230 с.