

І СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. Загальна інформація про навчальну дисципліну	
Повна назва навчальної дисципліни	Психологічні основи професійних комунікацій та лідерство
Повна офіційна назва закладу вищої освіти	Сумський державний університет
Повна назва структурного підрозділу	Факультет іноземної філології та соціальних комунікацій, кафедри психології, політології, соціокультурних технологій
Розробник(и)	Панченко Юлія Валеріївна, кандидат історичних наук, старший викладач кафедри психології, політології, соціокультурних технологій
Рівень вищої освіти	третій рівень вищої освіти; НРК – 9 рівень, QF-LLL – 8 рівень, FQ-EHEA – третій цикл.
Семестр вивчення навчальної дисципліни	4 тижні протягом 1-го семестру
Обсяг навчальної дисципліни	Обсяг дисципліни становить 5 кредитів ЄКТС, 150 годин, з яких 40 годин становить контактна робота з викладачем (40 годин – практичні заняття. 110 години становить самостійна робота аспіранта)
Мова(и) викладання	Українська
2. Місце навчальної дисципліни в освітній програмі	
Статус дисципліни	вибіркова навчальна дисципліна загальної підготовки для здобувачів освітньої програми "Медицина"
Передумови для вивчення дисципліни	Обмеження відсутні
Додаткові умови	Обмеження відсутні
Обмеження	Обмеження відсутні
3. Мета навчальної дисципліни	
<p><i>Мета</i> викладання дисципліни полягає в наданні базових теоретичних знань в галузі комунікації, дати системне уявлення про те, що це специфічна форма взаємодії людей, яка припускає їх спілкування, обмін думками, відомостями, ідеями і т.д., в процесі здійснення трудової діяльності в певній предметній області.</p> <p><i>Завдання</i> дисципліни:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сформувати систему знань концептуальних засад комунікаційної діяльності 	

- навчити розуміти та аналізувати спілкування як засіб організації процесу діяльності і вирішення проблем, що виникають у певних ситуаціях.
- дати знання методів ефективного вирішення проблеми спілкування у процесі реалізації професійної діяльності
- допомогти у формуванні умінь та навичок, необхідних для здійснення завдань професійного змісту
- навчити вибирати конструктивні стратегії і способи спілкування

4. Зміст навчальної дисципліни

Тема 1. Вступ до аналізу комунікативної діяльності.

Аналіз комунікацій. Аналіз взаємовідносин. Поняття конфліктної ситуації. Конфліктоген. Причини та передумови виникнення конфлікту. Структура конфлікту.

Тема 2. Психологічне консультування під час конфлікту. Стилі поведінки

Стиль конкуренції. Стиль ухилення (уникнення). Стиль пристосування. Стиль співробітництва. Стиль компромісу. Компроміс і співробітництво.

Тема 3. Функції спілкування.

Підходи до визначення функцій спілкування. Інформаційно-комунікативний, регулятивно-комунікативний та афективно-комунікативний підходи визначення функцій спілкування. Культура ділового спілкування як важливий фактор спільної діяльності. Як функції спілкування спостерігаються в житті. Яким чином функції спілкування виявляються.

Тема 4. Комунікаційні основи сприйняття та оцінка партнерами один одного

Психологічні основи сприйняття. Психологічні механізми і психологічні типи у діловому спілкуванні. Типи цільових установок. Контактність. Необхідні фактори для ефективного побудови тактики і стратегії ділового спілкування, організації взаємовигідної спільної діяльності. Об'єктивне оцінювання. Врахування особливостей характеристики один одного для ефективного спілкування. Формальні і неформальні методи сприйняття, вивчення та оцінки особистості. Цілеспрямовані бесіди, вивчення біографій та документи. Інтуїтивні засоби.

Тема 5: Культура міжособистісних стосунків у діловій сфері

Бізнес-культура і службовий етикет. Специфіка службового етикету. Морально-етичні засади культури бізнес-стосунків. Культура міжособистісних стосунків у діловій сфері. Система морально-етичних принципів ділового спілкування. Відмінність ділового спілкування. Морально-етична культура. Формула успіху у професійній, економічній діяльності. Суб'єкти ділового спілкування. Нормативна база ділової культури. Службовий етикет.

Тема 6: Організація взаємодії ділових партнерів.

Поняття контакту та взаємодії. Роль потреб та інтересів людини у діловому спілкуванні. Бар'єри на шляху до взаєморозуміння у спілкуванні. Ділові стосунки у вигляді контакту та взаємодії. Контакт и партнерів. Взаємодія партнерів. Визначена реакція. Зворотна реакція. Обмін діями, системами дій обох партнерів. Мета спілкування. Умови успішного спілкування. Спільна діяльність людей у процесі ділового спілкування. Характер організації взаємодії ділових партнерів.

Тема 7: Ефективності взаємодії у спілкуванні.

Умови, що сприяють ефективності взаємодії у спілкуванні. Обопільне намагання партнерів досягти спільності у поглядах та порозуміння. Щирість у викладенні поглядів на обговорювану проблему. Прагнення дотримуватися принципу рівноправності сторін. Культура спілкування та розвиток взаємодії. Поведінка в спілкуванні як вчинки, що є похідними від потреб, почуттів, переконань партнерів. Теорія людських потреб. Класифікації потреб та інтересів людини. Класифікація людських потреб А.Х. Маслоу. Потреби в реалізації своїх потенційних можливостей, здібностей, талантів.

Тема 8: Потреби людини у почутті безпеки та спілкуванні

Потреба в почутті безпеки. Уникнення нужденності як базовий принцип формування почуття безпеки. Матеріальне становище як фактор спокійного розв'язання виробничих проблем. Наскільки важливо для людини відчуття, що її люблять та поважають? Можливість поговорити про свої проблеми, про себе як потреба людини. Що спонукає людину шукати друзів. Теплі стосунки з колегами, сусідами, родичами. Потреба в сім'ї. Ризики для людини, у якої не задоволена потреба в спілкуванні.

Тема 9: Потреби самореалізації людини

Важливість потреби самореалізуватися. Фактори, що впливають на формування потреби. Намагання людини для реалізації потреби. Бажання змінювати навколишній світ своїми ідеями та справами як потужний внутрішній імпульс. Важливість роботи чи професію для людини. Процес оцінювання своїх можливостей та здібності. Наскільки важливі сподівання досягти великих успіхів в обраній галузі. Наслідки втрати віри в себе - депресія, розчарування. Наскільки успіх впливає на людину.

Тема 10: Мова як засіб спілкування

Мова – необхідна умова спілкування народу та його культури. Мова і мовлення. Функції мови у спілкуванні. Культура мови та мовленнєвий етикет. Мовленнєвий етикет українців. Шляхи розвитку мови як засобу спілкування.

Тема 11: Форми ділової розмови

Створення сприятливого психологічного клімату. Спілкування з представниками преси. Прес-конференція. Психологічний клімат. Емоційна складова як враження від зустрічі. Уміння вести бесіду. Вміння логічно доводити свою точку зору. Стриманість та коректність під час бесіди. Толерантність. Негативні наслідки некоректної поведінки під час розмови.

Тема 12: Зв'язки з громадськістю (ПР) як засіб формування позитивного іміджу компанії

Зв'язки з громадськістю. Атрибути соціальної практики успішної організації. Сфери впливу ПР. Рівень розвитку українського ПР. Професійні агенції України. Поняття ПР-кампаній. ПР-акції. ПР технології як компонент стратегії розвитку організацій.

Тема 13: Прес-конференція – правила проведення

Поняття прес-конференції. Тематика прес-конференцій. Прес-конференції як опція роботи бізнес технологій. Типи прес-конференцій. Причини проведення прес-конференцій. Алгоритм підготовки до прес-конференцій. Заява для розповсюдження. План проведення прес-конференцій.

Тема 14: Конфлікти, шляхи їх попередження та розв'язання

Визначення конфлікту. Конфліктні ситуації. Класифікація конфліктів. Типи соціально-психологічних конфліктів на виробництві. Міжособистісні стилі розв'язання конфліктів. Структурні методи розв'язання конфліктів. Інцидент. Самостійне розв'язання конфліктів. Кульмінація конфлікту. Опісляконфліктний синдром.

Тема 15: Комунікативність керівника як фундаментальний принцип професійної діяльності

Фундаментальні принципи управлінської діяльності. Специфіка діяльності топ-менеджера, лідера. Ілюзії менеджера вищої ланки. Підходи лідера до керівництва. Соціальний аспект діяльності лідера. Всесвітній форум в Давосі. Якості лідера для найкращої комунікації з оточенням. Фактори взаємодії керівника зі співробітниками. Типи мислення в управлінській діяльності.

Тема 16. Лідер та його комунікативна майстерність

Складові комунікативної компетентності для лідера-управлінця. Комунікативний потенціал керівника. Функції, механізми, форми ділового спілкування. Причини конфліктів між керівником і підлеглим. Методи комунікативного впливу. Базові навички міжособистісного спілкування. Критика та їх вплив на результативність діяльності керівника. Постановки цілей. Піраміда ідентичності команди. Тренінги для зміцнення

колективу і командування. Ставлення до підлеглих. Професійний комплімент як інструмент формування позитивної атракції. Ментальний клінінг.

5. Очікувані результати навчання навчальної дисципліни

Після успішного вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти зможе:

РН1.	Знати предмет, методи, структуру та принципи комунікації
РН2.	Розуміти сутність комунікативних процесів та необхідності комунікацій у реалізації своїх професійних навичок.
РН3.	Аналізувати й виявляти особливості особливостей конфліктів.
РН4.	Ефективно спілкуватися для активізації пізнавальної діяльності за рахунок ефективного спілкування щодо питань комунікації в усній та письмових формах, спираючись на наукові дослідження
РН5.	Використовувати знання для розвитку комунікаційних навичок в різних сферах професійної та громадської діяльності

7. Види навчальних занять та навчальної діяльності

7.1 Види навчальних занять

Видами навчальних занять при вивченні дисципліни є практичні заняття (ПЗ).

7.2 Види навчальної діяльності

НД 1. Підготовка до заняття з використанням опорного мультимедіа-конспекту.
НД 2. Індивідуальні завдання (підготовка презентацій) із використанням теоретичного матеріалу, представленого протягом всього лекційного курсу.
НД 3. Проведення дослідження (аналітична робота)

8. Методи викладання, навчання

Дисципліна передбачає навчання через:

МН1. презентаційні матеріали;

МН2. інтерактивні практичні заняття з використанням платформи Міх СумДУ;

МН3. Наукова дискусія;

МН4. мозковий штурм;

МН5. командна робота.

Практичні заняття, самостійна робота надають аспірантам матеріали, знання та розуміння предмету, методів, структури та функцій даної навчальної дисципліни (РН 1). Різні види навчальної діяльності ґрунтуються на використанні знань у вигляді окремих змістових модулів, що інтегруються для розуміння сутності комунікативних процесів та необхідності комунікацій у реалізації своїх професійних навичок (РН 2). Вони доповнюються завданнями для самостійної роботи, виконання яких надає аспірантам можливість застосовувати теоретичні знання на практиці під час аналізу особливостей конфліктів (РН 3). Підготовка до занять, мозкові штурми та командна робота сприятиме активізації пізнавальної діяльності за рахунок ефективного спілкування щодо питань комунікації в усній та письмових формах, спираючись на наукові дослідження (РН 4). Під

час підготовки до занять та працюючи в команді аспіранти розвиватимуть комунікаційні навички в різних сферах професійної та громадської діяльності (РН 5).

9. Методи та критерії оцінювання

9.1. Критерії оцінювання

Оцінка	Визначення	Чотирибальна національна шкала оцінювання	Рейтингова бальна шкала оцінювання
ВІДМІННО	відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	5, 0 (відмінно)	$90 \leq RD \leq 100$
ДОБРЕ	в загальному правильна робота з певною кількістю помилок	4, 0 (добре)	$74 \leq RD \leq 89$
ЗАДОВІЛЬНО	виконання задовольняє мінімальні критерії	3,0 (задовільно)	$60 \leq RD \leq 73$
НЕЗАДОВІЛЬНО	можливе повторне складання	2 (незадовільно)	$35 \leq RD \leq 59$
НЕЗАДОВІЛЬНО	необхідний повторний курс з навчальної дисципліни	2 (незадовільно)	$RD < 35$

9.2 Методи поточного формативного оцінювання

Контроль навчальної роботи аспіранта здійснюються за модульно-рейтинговою системою: систематичність та активність роботи аспіранта на практичних заняттях, інтерактивна форма перевірки знань, виконання завдань самостійної роботи, обговорення та взаємооцінювання студентами виконаних індивідуальних завдань, виконання підсумкового завдання.

9.3 Методи підсумкового сумативного оцінювання

Оцінювання протягом семестру проводиться у інтерактивній формі (проведення віртуальної прес-конференції) (M1), створення презентацій у програмі PowerPoint на задану тему (M2), перевірки індивідуально-дослідницького завдання (M3) та оцінки систематичності та активності роботи аспіранта на практичних заняттях (M4).

Оцінка аспіранта формується таким чином:

1. Систематичність та активність роботи на заняттях – 48 балів;
2. Проведення віртуальної прес-конференції – 24 бали;
3. Виконання підсумкового індивідуально-дослідницького завдання – 8 балів;
4. Виконання презентацій – 20 балів.

Форма підсумкового контролю – диф. залік.

10. Ресурсне забезпечення навчальної дисципліни

10.1 Засоби навчання	Навчальний процес потребує використання мультимедіа (ЗН 1)
10.2 Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	<p>Основна література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Етика ділового спілкування : навчальний посібник. Гриценко Т.Б., Грищенко С.П., Іщенко Т.Д. та ін. Центр учбової літератури, 2017, 344 с. 2. Коберник І., Краснова К. Ефективні комунікації для освітніх управлінців. Посібник. Київ. 2019. 72р. URL: https://nus.org.ua/wp-content/uploads/2019/12/efektyvni-komunikacii-posibnyk-final-preview-20-12.pdf <p>Допоміжна література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Кривич Н.Ф. Комунікативний підхід як парадигма підготовки майбутнього фахівця. <i>Науковий часопис НПУ ім.М.П.Драгоманова</i>. Серія 8. Філологічні науки (мовознавство і літературознавство). (9).2017. С.70-81. 2. Міжкультурна комунікація і глокалізаційні процеси у соціологічному вимірі: зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф. р. під заг. ред. В. Ф. Лисак. Маріуполь: МДУ, 2019. 179с. URL: http://mdu.in.ua/Nauch/Konf/2019/zbirnik_mizhkulturna_komunikacija_2019_roku.pdf 3. Якимчук Б.А. Модель професійної комунікативної компетентності майбутнього фахівця соціономічного профілю. <i>Молодий вчений</i>. 7 (71). 2019. С. 28-33. DOI: https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-7-71-75. 4. Чорнобай О. Л. Розвиток комунікативної компетентності юриста на етапах його професійного становлення . <i>Вісник Національного університету "Львівська політехніка"</i>. Серія: Юридичні науки : збірник наукових праць. 2015. (825). С. 241–246. 5. Whyte Sh. Revisiting Communicative Competence in the Teaching and Assessment of Language for Specific Purposes. <i>Language Education & Assessment</i>, 2 (1), 1-19 (2019) URL: https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-02120612/document