

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**
Кафедра психології

ЗАТВЕРДЖЕНО
Факультет гуманітарно-педагогічний
“19” червня 2026 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА ОСОБИСТОСТІ**

Галузь знань: С «Соціальні науки, журналістика та інформація»

Спеціальність: С4 «Психологія»

Освітньо-професійна програма «Психологія»

Факультет: Гуманітарно-педагогічний

Розробник: доцент кафедри психології, кандидат психологічних наук, доцент
Оксана ОЛІЙНИК

Київ – 2026 р.

Опис навчальної дисципліни «Психологія ділового спілкування»

Навчальна дисципліна «Психологія ділового спілкування» спрямована на забезпечення майбутніх психологів теоретичними знаннями та закріплення практичних навичок з ефективної комунікації, вербального та невербального зв'язку, запобігання й розв'язання конфліктів у професійному середовищі, а також опанування технік успішного ведення переговорів. Вивчення «Психологія ділового спілкування» сприятиме формуванню розуміння місця та ролі психологічних чинників у структурі бізнес-процесів, етичних норм ділової взаємодії, культури командної роботи та інструментів саморегуляції фахівця.

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Освітній ступінь	<i>(магістр)</i>	
Спеціальність	С4 «Психологія»	
Освітня програма	«Психологія»	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	вибіркова	
Загальна кількість годин	120	
Кількість кредитів ECTS	4	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (за наявності)		
Форма контролю	<i>екзамен</i>	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм здобуття вищої освіти		
	Форма здобуття вищої освіти	
	денна	заочна
Курс (рік підготовки)	1	
Семестр	1	
Лекційні заняття	15 год.	год.
Практичні, семінарські заняття	15 год.	год.
Лабораторні заняття	год.	год.
Самостійна робота	90 год.	год.
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми здобуття вищої освіти	2 год.	

1. Мета, компетентності та програмні результати навчальної дисципліни

Мета: ознайомлення магістрантів з видами, формами, методами і технологіями ділового спілкування, що сприяють формуванню комунікативної компетентності у майбутніх психологів; формуванню вмінь та навичок у застосуванні різноманітних видів, форм та засобів ділового спілкування в професійній діяльності.

Перелік освітніх компонент, які передують вивченню навчальної дисципліни: ділова іноземна мова, психологія та педагогіка вищої школи.

Набуття компетентностей:

інтегральна компетентність (ІК): здатність вирішувати складні завдання і проблеми у процесі навчання та професійної діяльності у галузі психології, що

передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій і характеризується комплексністю та невизначеністю умов і вимог.

загальні компетентності (ЗК):

- Здатність застосовувати знання з психології ділового спілкування у практичних ситуаціях (ЗК1);
- Здатність генерувати нові ідеї (креативність) у професійній діяльності (ЗК3);
- Уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми в царині психологічної науки й практики (ЗК4);
- Цінування та повага різноманітності та мультикультурності зі збереженням власної ідентичності (ЗК5);
- Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів) (ЗК6);
- Здатність діяти соціально відповідально та свідомо (ЗК7);
- Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети (ЗК9);
- Здатність спілкуватися іноземною мовою, у тому числі у професійній сфері (ЗК10).

спеціальні (фахові) компетентності (СК):

- Здатність здійснювати теоретичний, методологічний та емпіричний аналіз актуальних проблем психологічної науки та/або практики (СК1);
- Здатність обирати і застосовувати валідні та надійні методи наукового дослідження та/або доказові методики і техніки практичної діяльності (СК3);
- Здатність здійснювати практичну діяльність (тренінгову, психотерапевтичну, консультаційну, психодіагностичну та іншу залежно від спеціалізації) з використанням науково верифікованих методів та технік (СК4);
- Здатність організувати та реалізувати просвітницьку та освітню діяльність для різних категорій населення у сфері психології (СК5);
- Здатність ефективно взаємодіяти з колегами в моно- та мультидисциплінарних командах (СК6);
- Здатність приймати фахові рішення у складних і непередбачуваних умовах, адаптуватися до нових ситуацій професійної діяльності (СК7);
- Здатність оцінювати межі власної фахової компетентності та підвищувати професійну кваліфікацію (СК8).
- Здатність дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики та керуватися загальнолюдськими цінностями (СК9).

Програмні результати навчання (ПРН):

- Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ПРН1);
- Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій (ПРН4);
- Розробляти програми психологічних інтервенцій (тренінг, психотерапія, консультування тощо), провадити їх в індивідуальній та груповій роботі, оцінювати якість (ПРН5);
- Розробляти просвітницькі матеріали та освітні програми, впроваджувати їх, отримувати зворотний зв'язок, оцінювати якість (ПРН 6);

- Доступно і аргументовано представляти результати досліджень у письмовій та усній формах, брати участь у фахових дискусіях, у тому числі іноземною мовою (ПРН7);
- Оцінювати ступінь складності завдань діяльності та приймати рішення про звернення за допомогою або підвищення кваліфікації (ПРН 8);
- Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності (ПРН 9);
- Здійснювати аналітичний пошук відповідної до сформульованої проблеми наукової інформації та оцінювати її за критеріями адекватності (ПРН 10);
- Здійснювати адаптацію та модифікацію існуючих наукових підходів і методів до конкретних ситуацій професійної діяльності, оцінювати їх ефективність (ПРН 11).

2. Програма та структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин													
	денна форма							заочна форма						
	тижні	усьог	у тому числі					усьог	у тому числі					
			л	пр.	лаб	інд	сп.		о	л.	пр.	лаб.	інд	сп.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Змістовий модуль 1. Соціально-психологічна характеристика ділового спілкування														
Тема 1.1. Предмет, завдання і методи психології ділового спілкування. Особливості ділового спілкування.	1	15	1	1			13	8						8
Тема 1.2. Моделі і стилі ділового спілкування	2-3	15	2	2			11	8						8
Тема 1.3. Стратегії і тактики ділового спілкування	4-5	15	2	2			11	18	2					16
Тема 1.4. Форми ділового спілкування	6-7	15	2	2			11	8						8
Разом за змістовим модулем 2	60		7	7			46	60	2	2				56
Тема 1.6. Стратегії і тактики ділового спілкування														
Тема 2.1. Ділове спілкування як комунікація. Психологічні особливості вербальної та невербальної комунікації.	8-9	15	2	2			11	8	1					7
Тема 2.2. Сприймання і розуміння людьми один одного в процесі ділового спілкування	10-11	15	2	2			11	8		1				7
Тема 2.3. Ділове спілкування як взаємодія. Конструктивні і деструктивні форми поведінки особистості у міжособистісній взаємодії	12-13	15	2	2			11	8		1				7
Тема 2.4. Психологічні особливості конфліктного спілкування. Способи врегулювання конфліктів у діловому спілкуванні	14-15	15	2	2			11	8		1				7
Разом за змістовим модулем 2	60		8	8			44	60	4	4				52
Усього годин	120		15	15			90	120	6	6				60

3. Теми лекцій

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Предмет, завдання і методи психології ділового спілкування. Особливості ділового спілкування.	1
2-3	Моделі і стилі ділового спілкування	2
4-5	Стратегії і тактики ділового спілкування	2
6-7	Форми ділового спілкування	2
8-9	Ділове спілкування як комунікація. Психологічні особливості вербальної та невербальної комунікації.	2
10-11	Сприймання і розуміння людьми один одного в процесі ділового спілкування	2
12-13-	Ділове спілкування як взаємодія. Конструктивні і деструктивні форми поведінки особистості у міжособистісній взаємодії	2
14-15	Психологічні особливості конфліктного спілкування. Способи врегулювання конфліктів у діловому спілкуванні	2
Усього		15

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Предмет, завдання і методи психології ділового спілкування. Особливості ділового спілкування в системі «психолог-клієнт»	1
2-3	Моделі і стилі ділового спілкування в професійній діяльності психолога	2
4-5	Стратегії і тактики ділового спілкування в професійній діяльності психолога	2
6-7	Форми ділового спілкування в професійній діяльності психолога	2
8-9	Ділове спілкування як комунікація. Психологічні особливості вербальної та невербальної комунікації психолога з клієнтами, колегами	2
10-11	Сприймання і розуміння людьми один одного в процесі ділового спілкування	2
12-13-	Ділове спілкування як взаємодія в системі «психолог-клієнт». Конструктивні і деструктивні форми поведінки особистості у міжособистісній взаємодії	2
14-15	Психологічні особливості конфліктного спілкування в професійній діяльності психолога. Способи врегулювання конфліктів у діловому спілкуванні	2
Усього		15

5. Теми самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Предмет, завдання і методи психології ділового спілкування. Особливості ділового спілкування.	13
2-3	Моделі і стилі ділового спілкування	11
4-5	Стратегії і тактики ділового спілкування	11
6-7	Форми ділового спілкування	11
8-9	Ділове спілкування як комунікація. Психологічні особливості вербальної та невербальної комунікації.	11
10-11	Сприймання і розуміння людьми один одного в процесі ділового спілкування	11
12-13-	Ділове спілкування як взаємодія. Конструктивні і деструктивні форми поведінки особистості у міжособистісній взаємодії	11
14-15	Психологічні особливості конфліктного спілкування. Способи врегулювання конфліктів у діловому спілкуванні	11
Усього		90

6. Методи та засоби діагностики результатів навчання:

- усне або письмове опитування;

- співбесіда;
- тестування;
- захист практичних робіт, проектів;
- презентації та виступи на наукових заходах;
- пірінгове оцінювання, самооцінювання.

7. Методи навчання:

- метод проблемного навчання;
- метод практико-орієнтованого навчання;
- кейс-метод;
- метод проєктного навчання;
- метод навчальних дискусій та дебат;
- метод командної роботи, мозкового штурму

8. Оцінювання результатів навчання.

Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національну оцінку згідно чинного «Положення про екзамен та заліки у НУБіП України»

8.1. Розподіл балів за видами навчальної діяльності

Вид навчальної діяльності	Результати навчання	Оцінювання
Модуль 1. Теоретико-методологічні засади надання психологічної допомоги особистості		
Лекція 1.1	Характеризувати предмет, завдання, методи та основні категорії психології ділового спілкування; пояснювати особливості професійної взаємодії психолога з клієнтом, дотримуючись етичних принципів професійного спілкування.	-
Практична робота 1.1	Аналізувати особливості професійного спілкування психолога; визначати його структурні компоненти; моделювати ситуації взаємодії «психолог – клієнт».	10
Самостійна робота 1.1	Опрацювати наукові джерела з психології ділового спілкування; порівняти підходи різних авторів; підготувати короткий аналіз принципів професійної комунікації психолога.	7
Лекція 1.2.	Аналізувати моделі та стилі ділового спілкування, визначати їх переваги й обмеження та обирати адекватний стиль відповідно до професійної ситуації.	-
Практична робота 1.2.	Визначати моделі та стилі спілкування у професійних ситуаціях; оцінювати їх ефективність; добирати оптимальний стиль взаємодії.	10
Самостійна робота 1.2.	Проаналізувати наукові концепції моделей і стилів спілкування; здійснити самооцінку власного стилю професійного спілкування.	8
Лекція 1.3.	Добирати та застосовувати ефективні стратегії і тактики ділового спілкування для досягнення професійних цілей та конструктивної взаємодії з клієнтами і колегами.	-
Практична робота 1.3.	Застосовувати стратегії і тактики професійного спілкування під час розв'язання практичних кейсів; аргументувати вибір комунікативних дій.	10

Самостійна робота 1.3	Узагальнити сучасні підходи до стратегій професійної комунікації; підготувати рекомендації щодо їх застосування в роботі психолога.	8
Лекція 1.4.	Розрізняти форми ділового спілкування та ефективно використовувати їх у професійній діяльності залежно від завдань і умов взаємодії.	-
Практична робота 1.4.	Використовувати різні форми ділового спілкування (індивідуальна бесіда, консультація, нарада, презентація тощо); оцінювати їх ефективність.	10
Самостійна робота 1.4.	Дослідити особливості використання різних форм професійного спілкування психолога; підготувати порівняльну характеристику їх переваг та обмежень.	7
Модульна контрольна робота 1.	Узагальнення набутих знань та умінь.	30
Всього за модулем 1		100
Модуль 2. Види та рівні надання психологічної допомоги особистості		
Лекція 2.1	Застосовувати засоби вербальної та невербальної комунікації для встановлення психологічного контакту, ефективного обміну інформацією та підтримання професійної взаємодії.	-
Практична робота 2.1	Демонструвати навички ефективної вербальної і невербальної комунікації; використовувати активне слухання, уточнення, перефразування, зворотний зв'язок.	10
Самостійна робота 2.1	Проаналізувати роль невербальних засобів у професійному спілкуванні; розробити рекомендації щодо вдосконалення комунікативної компетентності психолога	7
Лекція 2.2	Аналізувати механізми соціального сприймання та взаєморозуміння, використовувати емпатію, рефлексію та активне слухання для підвищення ефективності професійного спілкування.	-
Практична робота 2.2.	Визначати механізми соціального сприймання; застосовувати емпатію, рефлексію та ідентифікацію під час аналізу професійних ситуацій.	10
Самостійна робота 2.2.	Опрацювати психологічні механізми міжособистісного сприймання; виконати аналіз чинників, що впливають на взаєморозуміння у професійному спілкуванні.	8
Лекція 2.3	Оцінювати особливості міжособистісної взаємодії, розпізнавати конструктивні й деструктивні форми поведінки та застосовувати способи підтримання продуктивної професійної взаємодії.	-
Практична робота 2.3.	Розпізнавати конструктивні та деструктивні моделі поведінки; застосовувати техніки підтримання продуктивної взаємодії з клієнтом.	10
Самостійна робота 2.3	Дослідити психологічні чинники конструктивної взаємодії; підготувати аналіз типових помилок у професійному спілкуванні психолога.	8
Лекція 2.4.	Виявляти причини та динаміку конфліктів у професійному спілкуванні, обирати й застосовувати ефективні стратегії їх попередження, управління та конструктивного врегулювання.	-
Практична робота 2.4.	Аналізувати конфліктні ситуації; застосовувати техніки конструктивного врегулювання конфліктів, переговорів і медіації у професійному спілкуванні.	10

Самостійна робота 2.4.	Опрацювати сучасні підходи до управління конфліктами; розробити алгоритм дій психолога під час виникнення конфліктної ситуації.	7
Модульна контрольна робота 2.	Узагальнення набутих знань та умінь.	30
Всього за модулем 2		100
Навчальна робота		$(M1 + M2)/2 * 0,7 \leq 70$
Екзамен		30
Всього за курс		$(\text{Навчальна робота} + \text{екзамен}) \leq 100$

8.2. Шкала оцінювання знань здобувача вищої освіти

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка за національною системою (екзамени/заліки)
90-100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно
0-59	незадовільно

8.3. Політика оцінювання

<i>Політика щодо дедлайнів та перескладання:</i>	<p>Проведення навчальних занять, терміни та умови виконання навчальних завдань можуть бути адаптовані до запитів студентів із документально підтвердженими особливими потребами. Відповідальністю студента залишається вчасне надання таких документів.</p> <p>Відтермінування здачі завдань самостійної роботи у випадках хвороби чи якоїсь іншої вагомої для студента причини може бути дозволене за умови надання необхідної документації.</p> <p>Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).</p> <p>Відтермінування здачі екзамену може бути дозволене у випадку за умови погодження з деканатом.</p>
<i>Політика щодо академічної доброчесності:</i>	<p>Вступаючи на цей курс, студенти повинні дотримуватися норм поведінки, прописаних у Положенні про академічну доброчесність у Національному університеті біоресурсів і природокористування України (https://surl.lujinsbz).</p> <p>Студенти повинні знати та дотримуватись академічної доброчесності з усіх питань цього курсу. Порушення академічної доброчесності тягне за собою академічну відповідальність.</p> <p>Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Самостійні роботи повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу</p>

Політика щодо відвідування:	Відвідування лекцій та практичних занять з курсу є обов'язковим, воно забезпечує краще розуміння матеріалу, дає можливість простежити зв'язок між теоретичною інформацією та її прикладним аспектом, сформувати систему знань та ґрунтовно підготуватись до екзамену. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)
------------------------------------	--

9. Навчально-методичне забезпечення:

- електронний навчальний курс навчальної дисципліни «Психологія ділового спілкування» (на навчальному порталі НУБіП України eLearn - <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=4635>)
- Васильєва О.А. Психологія ділового спілкування : навчально-методичний посібник. Ізмаїл : ІДГУ, 2018. 177 с.
- **Склярова Г. О.** Психологія спілкування : методичні рекомендації. Київ : Університет «КРОК», 2024.

10. Рекомендовані джерела інформації Основні

1. Барановська Л. В., Глушаниця Н. В. Психологія ділового спілкування : навч. посібник. К. : НАУ, 2016. 248 с.
2. Богач О. В., Кіршо С. М. Психологія ділового спілкування : навчально-методичний посібник. Одеса : ОНЕУ, 2019.
3. Власова О. І. Соціальна психологія організацій та управління : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2022. 392 с.
4. Етика ділового спілкування: Навчальний посібник для вузів / за ред. Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук. К.: Центр учбової літератури, 2007. 344 с.
5. Кайдалова Л. Г. Психологія спілкування : навчальний посібник. Х. : НФаУ, 2011. 132 с.
6. Палеха Ю.І. Етика ділових відносин: навч. пос. К.: Кондор, 2008. 356 с.
7. Плотніченко С. Р. Основи ділового етикету та протоколу [Текст] : навчальний посібник для здобувачів вищої освіти. Мелітополь : ТОВ «Колор Принт», 2021. 200 с.
8. Соціальна психологія : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Волянчук, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев ; КПП ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с.
9. Бородін Є. І., Комарова К. В., Липовська Н. А., Тарасенко Т. М. Соціально-психологічні основи ділового спілкування : навч. посіб.. Дніпро :ГРАНІ, 2019. 184 с
10. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч. пос. К.: Академвидав, 2004. 280 с.
11. Філоненко М. М. Психологія спілкування : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2024. 352 с.
12. Цюрупа М.В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. пос. К.: Кондор, 2006. 170 с.

13. Frei S. S., Stephens K. K., Beebe S. A. (2023). *Doing What We Do Best: Advancing Business Communication Instruction Into the Future With an Agenda for Training and Development*. *Business and Professional Communication Quarterly*, 86(4). <https://doi.org/10.1177/23294906231202831>

Допоміжні

1. Губенко І. Я. Основи загальної і медичної психології, психічного здоров'я та міжособового спілкування : підручник. Київ : Медицина, 2021. 312 с.
2. Дуткевич Т. В. Конфліктологія з основами психології управління. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 456 с.
3. Кісіль З.Р., Швець Д.В. Психологія управління: Навчальний посібник у схемах, таблицях, коментарях . Одеса: Видавництво ОДУВС, 2023. 208 с.
4. Лавринюк О., Кільницька О., Кириченко В. (2023). Бізнес-комунікації як мотивація до професійної діяльності здобувачів вищої освіти. *Журнал соціальної та практичної психології*, № 2. <https://doi.org/10.32782/psy-2023-2-7>

Інформаційні ресурси

1. Етика ділового спілкування. Особливості спілкування. <https://www.youtube.com/watch?v=btNAa-9fDjs> (дата звернення: 06.06.2026).
2. Етика і психологія ділового спілкування <https://ukrloves.ru/psihologija/22209-psihologija-i-etika-dilovogo-spilkuwannja.html> (дата звернення: 06.05.2026).
3. Поняття ділового спілкування, його функції та особливості <https://uk.exitdep.com/1254-the-concept-of-business-communication-its-functions-a.html> (дата звернення: 06.05.2026).
4. Соціальна психологія [Електронний ресурс] : навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Волянук, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Електронні текстові дані (1 файл: 1,02 Мбайт). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с. <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/27> (дата звернення: 03.04.2026).