

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Кафедра психології

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор ННІ неперервної освіти і туризму
к.е.н., професор М.М. Кулаєць
“ 1 ” вересня 2019 року

РОЗГЛЯНУТО І СХВАЛЕНО

на засіданні кафедри психології
Протокол № 1 від 30.08.2019
Завідувач кафедри д-р психол. н.,
професор В.М. Шмаргун

**СИЛАБУС
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

РИТОРИКА ТА ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ

для підготовки фахівців ОС «Бакалавр»
спеціальність 242 «Туризм»
галузь знань 24 «Сфера обслуговування»
Розробник: канд. пед. наук, доцент Омельченко Л.М.

КИЇВ - 2019

1. Опис навчальної дисципліни
Риторика та психологія спілкування

Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, освітньо-кваліфікаційний рівень		
Галузь знань	242 Туризм	
Освітній ступінь	бакалавр	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова	
Загальна кількість годин	120	
Кількість кредитів ECTS	4	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (якщо є в робочому навчальному плані)	-	
Форма контролю	Залік	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки	3	
Семестр	5	
Лекційні заняття	30 год.	
Практичні, семінарські заняття	30 год.	
Лабораторні заняття		
Самостійна робота	60 год.	
Індивідуальні завдання		
Кількість тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних самостійної роботи студента –	4 год. 4 год.	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою дисципліни «Риторика та психологія спілкування» є розвиток комунікативної компетентності студентів як підґрунтя ефективного виконання професійної діяльності, формування психологічної готовності до налагодження міжособистісних та ділових стосунків.

Головна мета реалізується шляхом виконання **таких завдань**:

1) формування знань студентів про:

- теоретичні засади підготовки усного публічного виступу;
- теоретичні аспекти застосування різних прийомів переконання з урахуванням психологічних особливостей аудиторії;
- особливості, закономірності, механізми процесу спілкування;
- основні методологічні підходи до вирішення проблеми ефективності спілкування та міжособистісної взаємодії в українській та зарубіжній психології;
- механізми та закономірності сприймання людини людиною;

2) на підґрунті сформованих знань розвивати вміння:

- реалізації комунікативної компетентності в професійно значущих ситуаціях міжособистісної взаємодії;
- ефективної мовленнєвої поведінки в актуальних ситуаціях спілкування;
- розробки та реалізації оптимальної відповідно до установок аудиторії стратегії переконувального впливу;
- застосування методики риторичного аналізу публічного виступу;
- саморозвитку та самореалізації в професійній діяльності.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен оволодіти компетентностями:

загальними:

- ЗК4. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу
- ЗК6. Здатність шукати, обробляти та аналізувати інформацію з різних джерел
- ЗК7. Здатність зосереджуватись на якості та результаті при виконанні завдань
- ЗК10. Здатність спілкуватися державною мовою
- ЗК12. Навички міжособистісної взаємодії, уміння працювати автономно та в команді

фаховими:

- ФК10. Здатність здійснювати моніторинг, інтерпретувати, аналізувати та систематизувати туристичну інформацію, уміння презентувати туристичний інформаційний матеріал
- ФК13. Здатність до співпраці з діловими партнерами і клієнтами, уміння забезпечувати з ними ефективні комунікації

Рівень сформованості знань та вмінь

Студенти повинні знати:

- історію виникнення та становлення класичної риторики;
- сучасну концепцію риторики, пов'язану з формуванням свідомої світоглядної позиції та компетентним володінням предметом аргументації;
- основні поняття загальної риторики;
- етапи підготовки усної промови;
- критерії оцінки промови;
- жанри красномовства;
- види промов;
- характеристики основних функцій спілкування;
- основні складові вербальної та невербальної складової спілкування;
- основні механізми та закони сприймання людини людиною;
- психологічні та комунікативні бар'єри спілкування, труднощі спілкування;
- чинники ефективного спілкування.

Студенти повинні володіти уміннями:

- виголошувати розгорнутий монолог з фахової проблематики;
- підтримувати продуктивну, конструктивну бесіду на будь-яку тему з кола зацікавлень культурної, високоосвіченої людини;
- володіти етикою оратора;
- організовувати взаємодію з аудиторією, налагодити контакт, зворотній зв'язок, спілкування;
- оцінювати загально риторичну ефективність продукту мисленнєво-мовленнєвої діяльності;
- вдосконалювати техніку мовлення;
- знаходити можливі засоби переконання щодо предмету мовлення та правильної побудови аргументу;
- аналізувати вербальні та невербальні поведінкові характеристики учасників спілкування з метою визначення їхнього психоемоційного стану та особливостей взаємодії;
- застосовувати на практиці навички встановлення контакту в ситуації спілкування;
- застосовувати техніки саморегуляції свого емоційного стану;
- застосовувати техніки активного слухання;
- оцінювати з рефлексивної позиції власні можливі перцептивні та когнітивні викривлення при спілкуванні;
- застосовувати стратегії конструктивної поведінки в конфлікті;

- застосовувати психологічні знання в майбутній професійній діяльності.

Мати навички:

- роботи з першоджерелами;
- ведення ділових переговорів.

3. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1. Основи риторики

Тема 1. Вступ. Риторика як наука та мистецтво. Становлення та розвиток риторики.

Предмет і завдання риторики. Розділи риторики. Зв'язок риторики з іншими науками. Значення риторики в професійному становленні та розвитку особистості. Становлення та розвиток риторики. Найвідоміші античні ритори: Горгій, Сократ, Платон, Демосфен, Аристотель, Цицерон, Квінтіліан. Риторика періоду середньовіччя. Особливості зародження та розвитку вітчизняної риторичної традиції. Риторика та сучасність. Причини відродження риторики в XX столітті. Основні поняття риторики: вплив, оратор, аудиторія, промова, модель комунікації, дискурс, текст, мовленнєві подія, мовленнєва роль, види публічних виступів. Модуси риторики: логос, етос, пафос, топос.

Тема 2. Інвенція.

Основні закони риторики: закон ступеневої послідовності, концептуальний закон, закон моделювання аудиторії, стратегічний, мовленнєвий закон. Інвенція як етап підготовки промови, завдання оратора на етапі інвенції. Задум і концепція промови. Послідовність дій у процесі формування концепції промови: обрання предмета промови й вироблення свого бачення щодо нього, вибір проблеми або окремих, особливо важливих питань, вивчення стану проблеми, ознайомлення з наявним досвідом, критичне осмислення власних напрацювань в обраній проблемі й науково-літературних відомостей з неї. Ознаки аудиторії: соціально-демографічні, соціально-психологічні та індивідуально-особистісні, їх врахування у процесі налагодження контакту з аудиторією під час виступу. Стратегія і тактика оратора. Прийоми зацікавлення аудиторії. Культура мовлення оратора.

Тема 3-4. Диспозиція.

Диспозиція як розділ риторики й етап підготовки промови, завдання оратора на етапі диспозиції. Універсальна композиція промови. Основна частина диспозиції: виклад предмета (теми) промови та його аргументація. Критерій релевантності у викладі. Моделі розгортання промови: природа і мистецтво, природне і витворене. Методи, що застосовуються у процесі моделювання промови: історичний, сюжетний, дедуктивний, індуктивний, аналогічний, стадійний, концентричний. Аргументація. Структура аргументації. Співвідношення доказу і навіювання. Психологічна модель переконання. Логічна й аналогічна аргументація. Закони логіки. Опосередковані аргументи. Основні вимоги до аргументів. Техніки та методи аргументації.

Тема 5. Елокуція.

Елокуція як розділ риторики. Теорії мовлення: рівневі, циклічні, еквіфінальні. Чинники мовлення й текстотворення. Мовна здатність: мовні знання, позамовні знання, знання принципів і прийомів мовного спілкування, стилів і жанрів, мовних ситуацій. Етапи породження мовлення. Завдання оратора на етапі елокуції. Мислительні операції оратора. Чинники конкретної елокутивної роботи. Зміст елокутивної роботи: номінування, граматиалізація. Фігуральність мови. Рівні відхилення мови. Художній образ. Основні тропи: порівняння, епітет, метафора, метонімія, синекдоха, гіпербола, алегорія. Види метафор, конструювання метафор. Види метонімії. Риторичне запитання. Риторичний оклик. Градація. Період. Повтор. Анафора. Ампліфікація.

Тема 6. Меморія.

Психологічні особливості сприймання мовлення. Меморія як розділ риторики. Способи запам'ятовування промови: механічний, логічний, мнемотехнічний. Переваги та недоліки кожного способу. Умови логічного запам'ятовування. Асоціативний спосіб запам'ятовування як один із провідних видів мнемотехніки. Особливості пам'яті людини: закон рамки, число Міллера. Взаємозв'язок пам'яті та уваги людини, урахування зазначеної особливості в процесі підготовки, запам'ятовування та виголошення промови. Особливості та закономірності процесу запам'ятовування. Закон розподілу повторень у часі. Активне та пасивне запам'ятовування. Розвиток пам'яті оратора.

Тема 7. Акція.

Акція як розділ риторики та етап підготовки промови. Вимоги до зовнішнього вигляду оратора. Зоровий контакт з аудиторією, вираз обличчя, емоційність промови, модуляції голосу. Інтенація, темп мовлення. Невербальні аспекти промови. Жести. Види жестів, їх значущість у

сприйманні промови аудиторією. Вимоги до жестикуляції. Кінесика, проксемика як засоби виразності, емоційності оратора. Манера виступу: впевненість, виразність, доречна емоційність. Індивідуальність оратора.

Модуль 2. Психологія спілкування

Тема 1. Спілкування як феномен психології

Психологія спілкування: становлення та взаємозв'язок з іншими галузями психології. основні проблемами, що досліджуються у психології спілкування. Поняття про спілкування. Взаємовідношення понять «комунікація» та «спілкування» у вітчизняній психології. Визначення поняття комунікація у зарубіжній психології. Методологічні підходи до трактування спілкування; спілкування як взаємодія (Б. Ломов, В. М'ясищев, М. Лісіна, Л. Виготський, С. Рубінштейн), діяльнісний підхід (Б. Ананьєв, О. Леонтьєв), предмет, функції та види спілкування. Спілкування як потреба. Значення спілкування для розвитку особистості. Розвиток спілкування в онтогенезі. Спілкування як цінність. Функції і види спілкування.

Тема 2. Комунікація як процес

Поняття про процес комунікації. Структура комунікаційного процесу: відправник, отримувач, кодування, декодування повідомлення, комунікативні канали, зворотний зв'язок, шуми – внутрішні, зовнішні, семантичні. Формування повідомлення. Контекст комунікації: фізичний, історичний, психологічний, соціальний, культурний. принципи комунікації: цілеспрямованість, безперервність, відносність, культурні обмеження, етичний аспект, залежність від усвідомленого кодування, розвиток. Комунікативна компетентність. Чинники комунікативної компетентності (за Б. Спіцбергом). Вербальні та невербальні засоби комунікації. Мовлення, його види. Бесіда. Розпізнавання емоційних реакцій співрозмовника за мімічним симптомокомплексом. Розпізнавання неправдивих повідомлень. Пози та їх можливі значення.

Тема 3. Сприймання себе та інших у процесі спілкування

Поняття про соціальну перцепцію. Увага та відбір інформації. Потреби, інтереси, очікування у процесі відбору інформації. Організація стимулів, патерни. Інтерпретація спонукань. Самооцінка особистості. Вплив самооцінки на самосприймання та сприймання іншого. Формування і підтримка позитивної Я-концепції. Реакція інших людей. Розвиток і підтримка самооцінки. Адекватна самооцінка. Самоздійснювані пророкування. Неконгруентність. Соціальна роль. Самопрезентація. Сприймання інших. Теорія невпевненої редукції (Бергер, Барда). Теорія зменшення невизначеності. Соціальні стереотипи. Ефект ореолу.

Упередження, дискримінація. Расизм, етноцентризм, сексизм, ейджизм. Атрибутивні процеси. Перевірка правильності соціального сприймання.

Тема 4. Чинники, що забезпечують ефективність спілкування

Ефективність спілкування. Зовнішні та внутрішні чинники ефективності спілкування. Ситуація спілкування, обставини спілкування, особливості колективу, спільний тезаурус як зовнішні чинники ефективного спілкування. Слухання як чинник спілкування. Зосередження, розуміння, запам'ятовування, оцінка, емпатична реакція. Ефективність слухання: психологічна готовність, роль слухача, здатність вислухати. Розуміння почутого: декодування та присвоєння значень. Активне слухання. Емпатія, питання, парафрази. Властивості особистості, що впливають на ефективність спілкування: екстравертованість – інтравертованість, емпатійність, владність, конфліктність та агресивність, толерантність, сором'язливість, мобільність – ригідність. Психологічний портрет суб'єкта утрудненого спілкування.

Тема 5. Форми впливу на партнера у спілкуванні

Неімперативні прямі форми впливу: прохання, пропозиція, переконання як форма впливу на ухвалення суб'єктом рішень, похвала, підтримка та розрада, зовнішнє навіювання.. Способи переконання (дидактичний, сократичний). Методи переконання: фундаментальний, суперечності, доходження висновків, метод шматків, ігнорування, акцентування, двояка аргументація, так, але, вдавана підтримка, бумеранг. Ефективність переконання. Форми навіювання. Прийоми непрямого навіювання. Авторитетність сугестатора. Форми поведінки сугестатора. Імперативні прямі форми впливу: наказ, вимога, заборона, примус. Дисциплінарні заходи впливу. Погрози. Самовихваляння та самоповчання. Критика, сприймання критика. Чутки, плітки. Маніпуляція. Види маніпуляції, способи маніпулятивного впливу. Способи захисту від впливу інших.

Тема 6. Встановлення взаєморозуміння між співрозмовниками

Рівні спілкування за А. Добровичем: примітивний, маніпулятивний, стандартизований, конвенційний, діловий, ігровий, духовний. Сутність взаєморозуміння. Умови встановлення взаєморозуміння. Формування взаєморозуміння. Сприймання партнера по спілкуванню та перше враження про нього. Отримання відомостей від інших. Порядок формування першого враження на підґрунті зовнішніх ознак. Самопрезентація. Стили самопрезентації. Вивчення і розуміння співрозмовника. Забезпечення розуміння себе іншим. Механізм ідентифікації. Рефлексія. Зближення позицій і підтримання взаєморозуміння. Психологічні бар'єри: бар'єр відчуженості, бар'єр недовіри, бар'єр нетерпимості.

Тема 7. Психологія конфлікту

Поняття про конфлікт. Види конфліктів. Соціальний конфлікт. Психологічні ознаки конфлікту. Причини виникнення конфліктів. Структура конфлікту. Мотиви конфліктної взаємодії. Конфліктна ситуація. Формування конфліктної ситуації. Конфлікт як динамічне явище. Фази розвитку конфлікту. Функції конфліктів. Поведінка особистості в конфлікті. Стратегії вирішення конфліктних ситуацій. Завершення конфліктів.

Тема 8. Ділове спілкування

Ділова бесіда (переговори, прийом відвідувачів). Ділові суперечки. Ділове спілкування по телефону. Виробничі конфлікти. Проведення робочих зборів та нарад. Стили керівництва. Класифікація стилів керівництва. Стили керівництва та особистісні особливості. Ефективність стилів керівництва. Ставлення підлеглих до різних стилів керівництва. Типи підпорядкування. Комунікбельність керівника та ефективність діяльності колективу.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин												
	денна форма							Заочна форма					
	тижні	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
			л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1. Основи риторики													
Тема 1. Риторика як наука. Становлення та розвиток красномовства	1	9	2	2			5						
Тема 2. Інвенція	2	9	2	2			5						
Тема 3-4. Диспозиція	3-4	14	4	4			6						
Тема 5. Елокуція	5	8	2	2			4						
Тема 6. Меморія	6	8	2	2			4						
Тема 7. Акція	7	8	2	2			4						
Усього за модуль 1		56	14	14			28						
Змістовий модуль 2. Психологія спілкування													
Тема 8. Спілкування як феномен психології	8	8	2	2			4						
Тема 9. Комунікація як процес	9	8	2	2			4						
Тема 10. Сприймання себе та інших у процесі спілкування	10	8	2	2			4						

Тема 11. Чинники, що забезпечують ефективність спілкування	11	8	2	2			4						
Тема 12. Форми впливу на партнера у спілкуванні	12	8	2	2			4						
Тема 13. Встановлення взаєморозуміння між співрозмовниками	13	8	2	2			4						
Тема 14. Психологія конфлікту	14	8	2	2			4						
Тема 15. Ділове спілкування	15	8	2	2			4						
Усього за 2 модуль		64	16	16			32						
Усього		120	30	30			60						

5. Теми практичних занять

П №	Назва теми	Кількість годин
1	Виголошення промови: тренування уміння правильного мовлення	2
2	Планування задуму промови	2
3	Техніка аргументації	2
4	Дискусія. Оксфордські дебати	2
5	Стилістика промови. Культура мовлення оратора	2
6	Розвиток мовленнєвого мислення	2
7	Психологічні особливості запам'ятовування промови	2
8	Виголошення промови: психологія взаємодії оратора й аудиторії	2
9	Дослідження рівня розвитку власних комунікативних вмінь	2
10	Комунікація. Розвиток уміння ефективного застосування засобів спілкування	2
11	Розвиток уміння рефлексивного слухання	2
12.	Спілкування як взаємодія	2
13	Аналіз вербальних та невербальні поведінкових характеристик учасників спілкування	2
14	Методи та прийоми саморегуляції психоемоційних станів	2
15	Вирішення конфліктів	2
Усього		30

6. Індивідуальні завдання

Модуль 1	
1	Добір матеріалу до тексту промови, його систематизація
2	Особливості побудови вступу промови. Прийоми привернення уваги слухачів
3	Добір аргументів та способів активізації мисленнєвої діяльності аудиторії
4	Способи налагодження контакту з аудиторією
5	Спілкування з аудиторією як творчий процес. Збереження контакту з аудиторією
6	Виголошення промови. Вимоги до культури мовлення оратора
Модуль 2	
7	Потреби та мотиви особистості в спілкуванні. Мотив аффіліації. Потреба в довірчому спілкуванні
8	Соціальна компетентність та соціальний інтелект як основні фактори ефективності спілкування
9	Комунікативна компетентність: стратегії тактики й види спілкування
10	Типові труднощі в спілкуванні. Спілкування "я-ти", лідерство, підпорядкування. Основні потреби реалізовані в діадном спілкуванні.
11	Я в групі й група для мене. Типологія можливих ролей у групі
12	Вплив структури групи на процес спілкування. Групова динаміка й процеси спілкування
13	Роль соціалізації в спілкуванні людини. Вплив установок на процес спілкування й способи їх подолання: становлення особистості людини як функція спілкування. Вплив соціалізації дитину на процес спілкуван
14	Агресія як захисний механізм особистості. Закономірності агресивного спілкування. Відкрита й схована агресії.
15	Особливості спілкування по телефону та через мережу Інтернет.

7. Методи навчання

Методи організації навчальної діяльності студентів: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

Словесні методи навчання: лекція, пояснення, розповідь, бесіда, інструктаж.

Наочні методи навчання: спостереження, ілюстрація, демонстрація.

Практичні методи навчання: вправи, графічні роботи.

Методи навчання залежно від типу пізнавальної діяльності студентів: інформаційно-рецептивний, проблемний, частково-пошуковий (евристичний).

Методи стимулювання інтересу до навчання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності: ділові та рольові (драматизація) ігри, дискусії і диспути, студентські наукові конференції, створення ситуації емоційно-

моральних переживань, створення ситуації пізнавальної новизни та зацікавленості.

8. Форми контролю

Формами контролю засвоєння програми з дисципліни «Риторика та психологія спілкування» є: самоконтроль, написання модульних контрольних робіт, виконання індивідуальних практичних завдань та залік за період вивчення дисципліни.

Контрольні заходи, які проводяться в університеті визначають відповідність рівня набутих студентами знань, умінь та навичок вимогам нормативних документів щодо вищої освіти і забезпечують своєчасне коригування навчального процесу.

При вивченні навчальної дисципліни «Риторика та психологія спілкування» використовуються такі види контролю: вхідний, поточний, рубіжний, підсумковий та відстрочений.

Вхідний контроль проводиться перед вивченням предмету з метою визначення рівня підготовки студентів з відповідних дисциплін, які формують базу для його опанування. Вхідний контроль проводиться на першому занятті по питаннях, які відповідають програмі попередньої дисципліни. Результати вхідного контролю враховують при коригуванні завдань для самостійної роботи студентів.

Поточний контроль проводиться викладачами у ході аудиторних занять. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки студентів за визначеною темою. Основна мета поточного контролю – забезпечення зворотного зв'язку між викладачами та студентами, управління навчальною мотивацією студентів. Інформація, одержана при поточному контролі, використовується як викладачем – для коригування методів і засобів навчання, - так і студентами – для планування самостійної роботи. Особливим видом поточного контролю є підсумковий контроль за змістовими модулями.

Поточний контроль може проводитися у формі усного опитування, письмового експрес-контролю, виступів студентів при обговоренні теоретичних питань, а також у формі комп'ютерного тестування.

Результати поточного контролю (поточна успішність) є основною інформацією для визначення підсумкової оцінки з дисципліни при рубіжному модульному контролі.

Рубіжний модульний контроль – це контроль знань студентів після вивчення логічно завершеної частини навчальної програми дисципліни змістового модуля. Рубіжний модульний контроль є необхідним елементом модульно-рейтингової технології навчального процесу. Частота проведення цього виду контролю визначається кількістю змістових модулів протягом навчального семестру.

Семестровий контроль з дисципліни «Риторика та психологія спілкування» проводиться відповідно до навчального плану у вигляді заліку в

терміни, встановлені графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеного робочою програмою дисципліни згідно з **"Положенням про екзамени та заліки в Національному університеті біоресурсів і природокористування України"**.

У НУБіП України використовується рейтингова форма контролю після закінчення логічно завершеної частини лекційних та практичних занять (модуля) з певної дисципліни. Її результати враховуються під час виставлення підсумкової оцінки.

Рейтингове оцінювання знань студентів не скасовує традиційну систему оцінювання, а існує поряд із нею. Воно робить систему оцінювання більш гнучкою, об'єктивною і сприяє систематичній та активній самостійній роботі студентів протягом усього періоду навчання, забезпечує здорову конкуренцію між студентами у навчанні, сприяє виявленню і розвитку творчих здібностей студентів.

Форма проведення семестрового контролю є комбінованою (частково усна - при проведенні співбесіди, частково письмова - при відповідях на теоретичні питання та тестуванні тощо), зміст і структура екзаменаційних білетів (контрольних завдань), критерії оцінювання визначаються рішенням кафедри та зазначаються у робочій програмі навчальної дисципліни „Основи аграрного консалтингу” й доводяться до відома студентів на першому занятті.

Залік – це вид підсумкового контролю, при якому засвоєння студентом навчального матеріалу з дисципліни оцінюється на підставі результатів поточного та рубіжного модульного контролю.

9. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ

Розподіл балів за окремими елементами змістових модулів та методи поточного контролю успішності навчальної роботи студентів (форма підсумкового контролю – залік)

№ змістового модуля	Елементи змістового модуля	Кількість балів		Поточний контроль навчальної роботи студентів	
		міні-мальна	макси-мальна	методи контролю	тиждень семестру
Модуль 1					
1.1	Практичне 1. Виголошення промови. Тренування уміння правильного виголошення промови	3	5	Опитування, обговорення, оцінка виконаних завдань	1
1.2	Практичне 2. Планування задуму промови	3	5	Опитування, обговорення, оцінка розробленої концепції	2
1.3	Практичне 3. Техніка аргументації	3	5	Опитування, обговорення, аналіз аргументів	3

1.4	Практичне 4. Дискусія. Оксфордські дебати	3	5	Оцінка аргументів та коментарів	4
1.5	Практичне 5. Стилістика промови. Культура мовлення оратора	3	5	Оцінка виконаних вправ	5
1.6	Практичне 6. Розвиток мовленнєвого мислення	3	5	Оцінка виконаних вправ	6
1.7	Практичне 7. Психологічні особливості запам'ятовування промови	3	5	Опитування, обговорення	7
1.8	Практичне 8. Виголошення промови: психологія взаємодії оратора й аудиторії	3	5	Оцінка промов	8
1.9	Самостійна робота 1. Добір матеріалу до тексту промови, його систематизація	3	5	Оцінка звіту	1
1.10	Самостійна робота 2. Особливості побудови вступу промови.	3	5	Оцінка звіту	2
1.11	Самостійна робота 3. Прийоми привернення уваги слухачів	3	5	Оцінка звіту	3
1.12	Самостійна робота 4. Добір аргументів та способів активізації мисленнєвої діяльності авдиторії	3	5	Оцінка звіту	4
1.13	Самостійна 5. Способи налагодження контакту з аудиторією	3	5	Оцінка звіту	5
1.14	Самостійна 6. Спілкування з авдиторією як творчий процес. Збереження контакту з аудиторією	3	5	Оцінка звіту	6
1.15	Самостійна 7. Виголошення промови. Вимоги до культури мовлення оратора	3	5	Оцінка звіту	7
1.16	Самостійна 8. Риторичний аналіз промови	3	5	Оцінка звіту	8

1.17	Контрольна модульна робота № 1	12	20	Тестове завдання	8
	Всього	60	100		
Модуль 2					
2.1	Практичне 9. Дослідження рівня розвитку власних комунікативних вмінь	3	5	Оцінка звітів	9
2.2	Практичне 10. Комунікація. Розвиток уміння ефективного застосування засобів спілкування	3	5	Опитування, обговорення,	10
2.3	Практичне 11. Розвиток уміння рефлексивного слухання	3	5	Опитування, обговорення, оцінка виконаних завдань	11
2.4	Практичне 12. Спілкування як взаємодія	3	5	Опитування, обговорення, виступи з доповідями	12
2.5	Практичне 13. Аналіз вербальних та невербальні поведінкових характеристик учасників спілкування	3	5	Опитування, обговорення оцінка виконаних завдань	13
2.6	Практичне 14. Методи та прийоми саморегуляції психоемоційних станів	3	5	Опитування, обговорення, виступи з доповідями	14
2.7	Практичне 15. Вирішення конфліктів	3	5	Опитування, обговорення	15
2.8	Самостійна робота 9. Соціальна компетентність та соціальний інтелект як основні фактори ефективності спілкування	3	5	Оцінка звіту	9
2.9	Самостійна робота 10. Комунікативна компетентність: стратегії тактики й види спілкування.	3	5	Оцінка звіту	10
2.10	Самостійна робота 11. Типові труднощі в спілкуванні. Спілкування "я-ти", лідерство,	3	5	Оцінка звіту	11

	підпорядкування.				
2.11	Самостійна робота 12. Я в групі й група для мене. Типологія можливих ролей у групі	3	5	Оцінка звіту	12
2.12	Самостійна робота 13. Роль соціалізації в спілкуванні людини. Вплив установок на процес спілкування й способи їх подолання:	3	5	Оцінка звіту	13
2.13	Самостійна робота 14. Агресія як захисний механізм особистості. Закономірності агресивного спілкування. Відкрита й схована агресії.	3	5	Оцінка звіту	14
2.14	Самостійна робота 15. Особливості спілкування по телефону та через мережу Інтернет	3	5	Оцінка звіту	15
2.15	Контрольна модульна робота 2	18	30	Тестове завдання	15
	Усього	60	100		
	Рейтинг за навчальну роботу	42	70		
	Залік	18	30		
	Загальна кількість балів	60	100		

Розподіл балів, які отримують студенти

Поточний контроль		Рейтинг з навчальної роботи $R_{нр}$	Рейтинг з додаткової роботи $R_{др}$	Рейтинг штрафний $R_{штр}$	Підсумкова атестація (екзамен чи залік)	Загальна кількість балів
Змістовий модуль 1	Змістовий модуль 2					
0-100	0-100	0-70	0-20	0-5	0-30	0-100

Примітки. 1. Відповідно до «Положення про екзамени та заліки в НУБіП України», затвердженого ректором університету 27.02.2019 р., рейтинг студента з навчальної роботи $R_{нр}$ стосовно вивчення певної дисципліни визначається за формулою

$$0,7 \cdot (R_{зм}^{(1)} \cdot K_{зм}^{(1)} + \dots + R_{зм}^{(n)} \cdot K_{зм}^{(n)})$$

$$R_{\text{НР}} = \frac{\dots}{n} + R_{\text{ДР}} - R_{\text{ШТР}},$$

$K_{\text{дис}}$

де $R^{(1)}_{\text{ЗМ}}, \dots, R^{(n)}_{\text{ЗМ}}$ – рейтингові оцінки змістових модулів за 100-бальною шкалою;

n – кількість змістових модулів;

$K^{(1)}_{\text{ЗМ}}, \dots, K^{(n)}_{\text{ЗМ}}$ – кількість кредитів ECTS, передбачених робочим навчальним планом для відповідного змістового модуля;

$K_{\text{дис}} = K^{(1)}_{\text{ЗМ}} + \dots + K^{(n)}_{\text{ЗМ}}$ – кількість кредитів ECTS, передбачених робочим навчальним планом для дисципліни у поточному семестрі;

$R_{\text{ДР}}$ – рейтинг з додаткової роботи;

$R_{\text{ШТР}}$ – рейтинг штрафний.

Наведену формулу можна спростити, якщо прийняти $K^{(1)}_{\text{ЗМ}} = \dots = K^{(n)}_{\text{ЗМ}}$. Тоді вона буде мати вигляд

$$R_{\text{НР}} = \frac{0,7 \cdot (R^{(1)}_{\text{ЗМ}} + \dots + R^{(n)}_{\text{ЗМ}})}{n} + R_{\text{ДР}} - R_{\text{ШТР}}.$$

Рейтинг з додаткової роботи $R_{\text{ДР}}$ додається до $R_{\text{НР}}$ і не може перевищувати 20 балів. Він визначається лектором і надається студентам рішенням кафедри за виконання робіт, які не передбачені навчальним планом, але сприяють підвищенню рівня знань студентів з дисципліни.

Рейтинг штрафний $R_{\text{ШТР}}$ не перевищує 5 балів і віднімається від $R_{\text{НР}}$. Він визначається лектором і вводиться рішенням кафедри для студентів, які матеріал змістового модуля засвоїли невчасно, не дотримувалися графіка.

Рейтинг здобувача вищої освіти із засвоєння дисципліни у балах переводиться у національні оцінки згідно з табл. 1.

Таблиця 1. Співвідношення між національними оцінками

Оцінка Національна	Рейтинг здобувача вищої освіти, бали
Відмінно	90-100
Добре	74-89
Задовільно	60-73
Незадовільно	0-59

11. Рекомендована література

Основна

1. Бодалев А. А. Психология общения. М.: Когито-Центр, 2010. 256 с.
2. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. СПб.: Прайм-Еврознак, 2010. 416 с.
3. Колотілова Н. А. Риторика : [навч. посіб.]. К. : Центр учбової літератури, 2007. 232 с.
4. Ильин Е. Психология общения и межличностных отношений. 2-е изд. СПб.: Питер, 2015. 592 с.
5. Корягина Н. А., Антонова Н. В., Овсянникова С. В. Психология общения. Учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2015. 440 с.
6. Мацько Л. І., Мацько О. М. Риторика : [навч. посіб.]. К. : Вища шк., 2003. 311 с.
7. Москаленко В. В. Соціальна психологія: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2008. 624 с.
8. Олійник О. Б. Сучасна ділова риторика : [навч. посіб. для студ. ВНЗ]. К.: Кондор, 2018. 166 с.
9. Омельченко Л.М. Риторика та психологія спілкування К. НУБіП, 2017. 196 с.
10. Онуфрієнко Г.С. Риторика. Навчальний посібник. К. ЦУЛ, 2019. 625 с.
11. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія: підручник: У 2 кн. Кн. 1. Соціальна психологія особистості і спілкування. К: Либідь, 2010. 576 с.
12. Пиз А. Язык телодвижений : Как читать мысли других людей по их жестам. М., 2011. 272 с.
13. Філоненко М. М. Психологія спілкування: підручник. – К.: «Центр учбової літератури», 2018. – 240 с.

Додаткова

1. Абрамович С. Д. Молдован В. В., Чікарькова М. Ю. Риторика загальна та судова : [навч. посіб.]. К. : ЮрінкомІнтер, 2002. 416 с.
2. Аннушкин В. И. Риторика. Вводный курс : [учебн. пособ.]. М. : Флинта – Наука, 2007. 296 с.
3. Бабич Н. Д. Основы риторики: практикум. Чернівецький держ. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці : Рута, 1999. 100 с.
4. Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение : [учеб. пособ.]. М.: Новое знание, 2003. 368 с.
5. Баєв Б. Ф. Психологія внутрішнього мовлення. К.: Рад. школа, 1996. 192 с.
6. Болотова А.К. Социальные коммуникации. Психология общения. Учебник и практикум для академического бакалавриата. М. Юрайт, 2014. 314 с.
7. Бацевич Ф. С. Основы комунікативної лінгвістики. К. : Академвидав, 2004. 344 с.

8. Бредемайер К. Искусство словесной атаки: практ. руководство / М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. 189 с.
9. Вандишев В. М. Риторика : экскурс в історію вчень і понять : [навч. посіб.]. К. : Кондор, 2003. 264 с.
10. Василенко В. Академічна риторика: навч. посіб. для студ. гуманіт. ф-в вищ. навч. закл. / В. Василенко, В. Герман ; Сум. держ. пед. ун-т ім. А. С. Макаренка, Сум. філ. Харк. нац. ун-ту внутр. справ. – Суми : Наталуха А. С., 2011. 275 с.
11. Вискап М. Искусство убеждать: секреты успешной презентации. М. Вискап. М. : Эксмо, 2006. 224 с.
12. Голуб И. Б. Риторика : учеб. пособ. М. : Эксмо, 2005. 383 с. 72
13. Гончарова О. М. Античне красномовство як дискурсивний феномен культури: монографія. К. : [НАКККиМ], 2011. 272 с.
14. Далецкий Ч. Риторика : Заговори, и я скажу, кто ты: [учеб. пособ.]. М. : Омега-Л, 2004. 488 с.
15. Дюмін О. З. Ділове спілкування. (Риторика та ораторське мистецтво): практ. посіб. / О. З. Дюмін, А. О. Ніколаєва ; Міністерство освіти і науки України. Науково-методичний центр вищої освіти, Харківський держ. технічний ун-т радіоелектроніки. Х. : Видавництво ХТУРЕ, 2001. – 146 с.
16. Казарцева О.М. Культура речевого общения: Теория и практика обучения: Учебное пособие М.: Флинта: Наука, 2003. 496с.
17. Кара-Мурза С. Манипулятивная семантика и риторика СМИ. PR-менеджер. 2008. №1. С. 8–13.
18. Ключев Е. В. Риторика : Инвенция. Диспозиция. Элокуция: учеб. пособ. для вузов. М. : ПРИОР, 1999. 271 с.
19. Корніяка О. М. Мистецтво гречності : Чи вміємо ми себе поводити? К.: Либідь, 1995. 96 с.
20. Корягина Н.А. Психология общения. Учебник и практикум для академического бакалавриата. М. Академия, 2015.
21. Кравець Л. В. Риторика від джерел до сучасності. Українська мова і література. 2000. № 5. С. 42–46.
22. Куницина, В.Н. Межличностное общение: Учебник для вузов / В. Н. Куницина, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. СПб.: Питер, 2002. 544с.
23. Куньч З. Українська риторика : історія становлення і розвитку [Текст] : навч. посіб. / Зоряна Куньч ; Нац. ун-т «Львів. політехніка».Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2011. 248 с.
24. Кушнер М. Умение выступать на публике для «чайников» [пер. с англ.]. М. : Издательский дом «Вильямс», 2007.368 с.
25. Миронова Т. В. Язык жестов. Как добиться успеха в жизни. М. : ЗАО Центрполиграф, 2006. 223 с.
26. Новиков В. В. Социальная психология: феномен и наука. М.: Наука, 2003. 210 с.
27. Пайнс Э. Практикум по социальной психологии. М.: Академия, 2002. 216 с.

28. Руденский Е.В. Основы психотехнологии общения менеджера. Уч. пособие. М.: ИНФРА М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1997. 180 с.

29. Станкин, М. И. Психология общения: курс лекций: учебное пособие. М.: Издательство МПСИ; Воронеж: НПО "МОДЭК", 2003. 336 с.

Інформаційні ресурси

1. Електронний навчальний курс:

<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=801>

2. Наукова та науково-популярні відеоматеріали: режим доступу:

http://www.univertv.ru/video/psihologiya/socialnaya_psihologiya/doncov_kurs_lekcij_socialnaya_psihologiya/psihologiya_obweniya_i_verbalnaya_kommunikaciya/

3. Бібліотека електронних видань: режим доступу:

<http://psylib.org.ua/books/andrg01/txt05.htm>

<http://svyato.su/9-chto-takoe-verbalnaya-kommunikaciya.html>

<http://www.it-med.ru/library/v/verbalne.htm>

http://psihfak-mggu.narod.ru/materials/psihol_ob/ps_obsh.html

<http://lifeglobe.net/blogs/details?id=479>

<http://psyberia.ru/tests/gesture/>

http://soznaniye.at.ua/publ/teoriya_lzhi/raspoznavanie_vranja_chast_1/2-1-0-4