

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **«Технології впливу у професійній комунікації»** | | | | | | | | | |
| **Шифр та назва спеціальності** | | | **053 – Психологія** | | **Факультет / Інститут** | | **ННІ соціально-гуманітарних технологій** | | |
| **Назва освітньо-наукової програми** | | | **Психологія** | | **Кафедра** | | **Педагогіки та психології управління соціальними системами імені акад. І.А. Зязюна** | | |
| **ВИКЛАДАЧ** | | | | | | | | | |
| http://web.kpi.kharkov.ua/ppuss/wp-content/uploads/sites/69/2019/12/SHapolova.jpg | | **Шаполова Вікторія Валеріївна, Viktoriia.Shapolova@khpi.edu.ua** | | | | | | | |
| **Кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри педагогіки та психології управління соціальними системами імені акад. І.А. Зязюна НТУ «ХПІ». Досвід викладацької діяльності – 10 років. Автор понад 50 наукових та навчально-методичних праць. Автор тренінгів з розвитку особистості в різних аспектах та з командоутворення. Провідний лектор з дисциплін: «Методи гри в психологічній практиці», «Психологія адиктивної поведінки», «Соціально-психологічний тренінг», «Психологія тимбілдингу» та ін.** | | | | | | | |
| **ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ДИСЦИПЛІНУ** | | | | | | | | | |
| **Анотація** | | Дисципліна спрямована на оволодіння теоретичних основ та відпрацювання практичних навичок побудови успішного процесу комунікації у форматі ділового спілкування, переконливо будувати аргументацію та контраргументацію, знати та володіти технологіями впливу в діловій комунікації, прийомами ефективного та успішного спілкування, прийомами протистояння маніпуляціям у діловому спілкуванні. Робиться акцент на аналізі вербальної та невербальної комунікації, розвитку практичних комунікативних вмінь та навичок, які будуть ефективними в різних ситуаціях ділового спілкування (публічний виступ, ділові переговори, наради та презентації, публічна дискусія, диспут, дебати тощо). | | | | | | | |
| **Мета та цілі** | | Виробити у аспіранта теоретичні уявлення та компетентності щодо успішного, ефективного та комфортного процесу комунікації у форматі ділового спілкування, володіння технологіями впливу у професійній комунікації. | | | | | | | |
| **Формат** | | Лекції, практичні заняття, консультації. Підсумковий контроль - залік | | | | | | | |
| **Результати навчання** | | РН5. Здійснювати психологічний супровід професіоналізації особистості фахівця.  РН6. Уміти полілогічно взаємодіяти із світовою науковою спільнотою з проблематики дослідження.  РН7. Працювати над власним розвитком та вдосконаленням, визначати свої професійні можливості та виявляти прагнення до підвищення професійної кваліфікації та професійної мобільності. | | | | | | | |
| **Обсяг** | | Загальний обсяг дисципліни 120 год.: лекції – 20 год., практичні заняття – 20 год., самостійна робота – 80 год. | | | | | | | |
| **Пререквізити** | | «Сучасні технології самовдосконалення та кар’єрного успіху», «Психологія розвитку людини» | | | | | | | |
| **Вимоги викладача** | | Аспірант зобов'язаний відвідувати всі заняття згідно розкладу, не спізнюватися. Дотримуватися етики поведінки. Працювати з навчальної та додатковою літературою, з літературою на електронних носіях і в Інтернеті. При пропуску лекційних занять проводиться усна співбесіда за темою. З метою оволодіння необхідною якістю освіти з дисципліни потрібно відвідуваність і регулярна підготовленість до занять. Без особистої присутності аспіранта підсумковий контроль не проводиться. | | | | | | | |
| **СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ** | | | | | | | | | |
| **Лекція 1** | Поняття про ділову, партнерську комунікацію | | | **Практичне заняття 1** | | Різновиди ділової комунікації : публічні виступи, ділові наради, переговори, презентації тощо); | | **Самостійна робота** | Функційні особливості та структура Мілтон-моделі. |
| **Лекція 2** | Ефективна комунікація як наука про мовний вплив та маніпулювання | | | **Практичне заняття 2** | | Правила та помилки в діловій комунікації | | Поняття про гіпноз |
| **Лекція 3** | Невербальні та вербальні канали професійної комунікації | | | **Практичне заняття 3** | | Ділова бесіда: фази, цілі, драми спілкування, методи | | Основні поняття сугестивної лінгвістики. Постулати сугестивної лінвістики. |
| **Лекція 4** | Ефективне слухання в професійній комунікації | | | **Практичне заняття 4** | | Технології підготовки аргументативних текстів. | | Поняття про сугестивний текст.  Поняття про патогенний текст. |
| **Лекція 5** | Технології та прийоми впливу на аудиторію та співрозмовника в професійній комунікації | | | **Практичне заняття 5** | | Природа й особливості комунікативного і мовленнєвого впливу, його структура та складники;  нейрофізіологічні, психологічні та лінгвістичні основи. Метапрограми. | | Лінгвістичні рівні впливу. Екстралінгвальні фактори впливу. Сугестогенні дискурси |
| **Лекція 6** | Технології та прийоми протистояння маніпулятивним технікам у діловій комунікації | | | **Практичне заняття 6** | | Прийоми вливу та протистояння маніпулятивним технікам у діловій комунікації: практика | | Комунікація як інструмент побудови репутації |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ЛІТЕРАТУРА ТА НАВЧАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ** | | | | | | | | |
| **Основна** | 1. Акульшин О.В., Заруба О.Г., Компанцева Л.Ф., Кудінов С.С., Слухай Н.В. Гібридна війна: технології сугестії та контрсугестії: монографія. К., 2018.  2. Дружинець М.Л. Українське усне мовлення: психо- та соціофонетичний аспекти. Одеса, 2019.  3. Зернецька О., Зернецький П. PR – маніпуляційний вплив. Комунікативна теорія і практика. [Електронний ресурс] . Режим доступу: <http://www.politik.org.ua>  4. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. / А. Піз, Б. Піз // К: КМ-БУКС, 2021, 416 с..  5. Роберт Чалдини. Психологія впливу./ Роберт Чалдини // К.: Книжковий клуб «Сімейного дозвілля», 2017, 352 с. | | | | | |  | 1. Charney, T., Greenberg, B.S., 2018. Uses and gratifications of the Internet. In: Lin, C.A., Atkin, D. (Eds.), Communication Technology and Society: Audience Adoption and Uses. Hampton, Cresskill, NJ, pp. 408.  2. Flanagin, A., Metzger, M., 2020. Internet use in the contemporary media environment. Human Communication Research 27, 181.  3. Robert B. Cialdini Influence: The Psychology of Persuasion. Revised Edition. 2021.  4. Allan Pease, Barbara Pease The Definitive Book of Body Language: The Hidden Meaning Behind People's Gestures and Expressions Hardcover. |
| **ПЕРЕЛІК ЗАПИТАНЬ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО ІСПИТУ** | | | | | | | | |
| Поняття про ділову, партнерську комунікацію. Ефективна комунікація як наука про мовний вплив та маніпулювання. Невербальні канали професійної комунікації. Вербальні канали професійної комунікації. Ефективне слухання в професійній комунікації. Рамка ділового комунікативного контакту. Прийоми активізації уваги співрозмовника. Драми спілкування в професійній комунікації. Технології та прийоми впливу на аудиторію та співрозмовника в професійній комунікації. Технології та прийоми протистояння маніпулятивним технікам у діловій комунікації. Функційні особливості та структура Мілтон-моделі. Поняття про гіпноз. Основні поняття сугестивної лінгвістики. Постулати сугестивної лінвістики. Поняття про сугестивний текст.  Поняття про патогенний текст. Лінгвістичні рівні впливу. Екстралінгвальні фактори впливу. Сугестогенні дискурси. Комунікація як інструмент побудови репутації. Правила та помилки в діловій комунікації | | | | | | | | |
| **ПЕРЕЛІК ОБЛАДНАННЯ** | | | | | | | | |
| Аудиторне приміщення, дошка, персональний комп’ютер. | | | | | | | | |
| **СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ** | | | | | | | | |
| **Розподіл балів для оцінювання успішності аспіранта** | | **Сума балів за всі види навчальної діяльності** | **Оцінка ЕСТS** | **Оцінка за національною шкалою** | **Нарахування балів** | Бали нараховуються за наступним співвідношенням:  • практичні роботи: 20% семестрової оцінки;  • самостійна робота: 20% семестрової оцінки;  • залік: 60% семестрової оцінки | | |
| 90-100 | А | відмінно |
| 82-89 | В | добре |
| 74-81 | С |
| 64-73 | D | задовільно |
| 60-63 | Е |
| 35-59 | FХ | незадовільно з можливістю повторного складання |
| 0-34 | F | незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни |

|  |
| --- |
| **НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ** |
| Аспірант повинен дотримуватися «Кодексу етики академічних взаємовідносин та доброчесності НТУ «ХПІ»»: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність. Конфліктні ситуації повинні відкрито обговорюватися в навчальних групах з викладачем, а при нерозв'язності конфлікту доводитися до співробітників відділу аспірантури. |
| Силабус за змістом повністю відповідає робочій програмі навчальної дисципліни |