

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

КАФЕДРА СОЦІАЛЬНИХ І ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН

**ПЛАНІ-КОНСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ**

Навчальна дисципліна МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ (вибіркова)

Освітня програма ЕКСТРЕМАЛЬНА ТА КРИЗОВА ПСИХОЛОГІЯ

Спеціальність 053 «Психологія»

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Розглянуто та ухвалено засіданням кафедри  
Соціальних і гуманітарних дисциплін  
протокол №2 від « 01 » вересня 2025 р.

Черкаси – 2025 рік

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

КАФЕДРА СОЦІАЛЬНИХ І ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри соціальних

і гуманітарних дисциплін

\_\_\_\_\_ Тетяна ЧУБІНА

«01» вересня 2025 р.

**План-конспект проведення семінарського заняття**

за темою **1.1. «ПРЕДМЕТ, ФУНКЦІЇ ТА ВИДИ СПІЛКУВАННЯ»**

Навчальна дисципліна **МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ** (вибіркова)

Освітня програма **ЕКСТРЕМАЛЬНА ТА КРИЗОВА ПСИХОЛОГІЯ**

Спеціальність 053 «Психологія»

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Розглянуто та ухвалено засіданням кафедри

Соціальних і гуманітарних дисциплін

протокол №2 від « 01 » вересня 2025 р.

Черкаси – 2025 рік

**Мета заняття:** закріпити знання здобувачів вищої освіти щодо предмету та завдань «Міжособистісної комунікації». Визначити особливостей професійної комунікації; Вивчити функції та види спілкування. Визначити рівні міжособистісної комунікації; проаналізувати і проілюструвати види спілкування; з'ясувати рівень оволодіння теоретичним матеріалом і вміння використовувати засвоєні знання на практиці. Виховувати у здобувачів уміння виявити науковий, творчий інтерес та розвивати пізнавальні здібності, сприяти розвитку самостійності, самовдосконалення, уваги, пам'яті, формувати критичне мислення.

**Кількість аудиторних годин:** 2

**Місце проведення:** аудиторія за розкладом

**Навчально-методичне забезпечення:** тексти лекцій, керівні документи, методична література, навчальні посібники.

#### **План проведення лекційного заняття:**

1. Вступна частина – 10 хвилин.
2. Основна частина – 60 хвилин, з них:
  1. Предмет вивчення навчальної дисципліни «Міжособистісної комунікації». – 20 хв.
  2. Функції міжособистісної комунікації. – 20 хв.
  3. Види спілкування. – 20 хв.
  4. Заключна частина – 10 хвилин.

#### **Теми рефератів:**

1. Норми оцінки поведінки особистості
2. Рівні міжособистісного спілкування (примітивний, маніпулятивний)
3. Рівнів міжособистісного спілкування (формально-рольовий, діловий тощо).
4. Найоптимальнішим рівень спілкування для досягнення професійних цілей
5. Переваги і недоліки дружнього рівня спілкування у професійній діяльності

### **Запитання для визначення рівня оволодіння теоретичним матеріалом з теми.**

1. Багатогранний процес взаємодії між людьми або соціальними групами, в якому відбувається обмін інформацією, досвідом, результатами діяльності, формування емоційно-психологічних відношень, здійснюється взаємовплив, співпереживання і розуміння – це... (*спілкування*).
2. Як називається рівень спілкування, коли людина оцінюється з точки зору потрібності або непотрібності, корисності чи некорисності; при «потрібності» і «корисності» з людиною вступають в контакт? (*примітивний*)
3. Для якого рівня міжособистісного спілкування характерним є відкрите, довірливе спілкування, обмін думками, ідеями, судженнями, розробками з метою досягнення спільного результату? (*творчо-активний*)
4. Цей рівень спрямований на отримання якоїсь вигоди від співрозмовника (партнера), але при цьому справжня мета приховується від людини (*маніпулятивний*).
5. Найвищий рівень людського спілкування, адже на цьому рівні пробуджуються високі почуття: від дружби до можливості наблизитися до найвищих цінностей людства. (*духовний*)
6. Для цього стилю спілкування властиві колегіальне прийняття рішень, заохочення активності учасників комунікативного процесу, широка поінформованість усіх, хто бере участь у дискусії, про розв'язувану проблему, про виконання накреслених завдань і цілей. (*демократичний*)

### **Практичне завдання:**

1. Опишіть власну комунікативну формулу з прикладом – «Що я думаю – що я можу сказати словами – що я кажу – що люди зрозуміли».
2. Опишіть кілька власних прикладів комунікативних невдач, комунікативних бар'єрів та шляхів їх подолання

### **Індивідуальні завдання:**

3. Підготуйте порівняльну характеристику «Стилі спілкування: авторитарний, демократичний, ліберальний» у вигляді таблиці
4. Підготуйте доповідь на тему «Інноваційні стилі ділового спілкування»

## **Рекомендовані джерела інформації**

1. Борг, Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків: Фабула, 2019. 304 с.
2. Волошенко М.О., Азаркіна О.В. Психологія професійного спілкування: навч. посібник. Запоріжжя: Гельветика, 2021. 280 с.
3. Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т., Мельничук Н., Чуприк Л. Етика ділового спілкування. Київ, 2019. 344 с.
4. Кацавець Р.С. Ораторське мистецтво: підручник. Київ: Алерта, 2021. 250 с.
5. Кришталь А.О. Соціальні аспекти міжособистісної комунікації: курс лекцій. Черкаси : ЧПБ імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України, 2023. 144 с.
6. Кодекс академічної доброчесності Національного університету цивільного захисту України. Харків : НУЦЗУ, 2022. 14 с.
7. Культура діалогу. Національний круглий стіл: збірник статей. Харків: Фоліо, 2021. 384 с.
8. Основи наукового мовлення: навч.-метод. посіб. / уклад.: О.А. Бобер, С.А. Бронікова, Т.Д. Єгорова та ін.; за ред. І.М. Плотницької, Р.І. Ленди. Київ: НАДУ, 2012. 48 с.
9. Пантелюк М.І., Маруніч І.І., Гайдаєнко І.В. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2020. 244 с.
10. Піз, А., Піз, Б. Мова рухів тіла. Київ: КМ-БУКС, 2021. 416 с.
11. Чалдіні, Р. Психологія впливу. Київ: КСД, 2022. 608 с.
12. Юнг, К. Психологічні типи. Київ, 2021. 752 с.
13. Дії підрозділів ДСНС України в умовах воєнного стану: навчальний посібник / за заг.ред. М.Ковалю. Львів, 2023. 307 с.

Підготувала

Доцент кафедри СіГД

К. психологічних наук, доцент

Людмила ГОНТАРЕНКО

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

КАФЕДРА СОЦІАЛЬНИХ І ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри соціальних

і гуманітарних дисциплін

\_\_\_\_\_ Тетяна ЧУБІНА

«01» вересня 2025 р.

**План-конспект проведення семінарського заняття**

за темою **1.2. «ІНДИВІДУАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ  
МІЖОСОБИСТІСНОЇ КОМУНІКАЦІЇ»**

Навчальна дисципліна **МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ** (вибіркова)

Освітня програма **ЕКСТРЕМАЛЬНА ТА КРИЗОВА ПСИХОЛОГІЯ**

Спеціальність **053 «Психологія»**

Рівень вищої освіти перший

Розглянуто та ухвалено засіданням кафедри

Соціальних і гуманітарних дисциплін

протокол №2 від « 01 » вересня 2025 р.

Черкаси – 2025 рік

**Мета заняття:** ознайомити здобувачів вищої освіти із особливостями професійної комунікації фахівців; окреслити рівні міжособистісної комунікації; визначити і проаналізувати стилі спілкування. виховувати у здобувачів уміння виявити науковий, творчий інтерес та розвивати пізнавальні здібності, сприяти розвитку самостійності, самовдосконалення, уваги, пам'яті, формувати критичне мислення.

**Кількість аудиторних годин: 2**

**Місце проведення:** аудиторія за розкладом

**Навчально-методичне забезпечення лекції:** тексти лекцій, керівні документи, методична література, навчальні посібники.

**План проведення заняття:**

1. Вступна частина – 10 хвилин.
2. Основна частина – 60 хвилин, з них:
  1. Відносини, стосунки, ставлення у професійній діяльності. – 20 хв.
  2. Рівні спілкування. – 20 хв.
  3. Стилi спілкування. – 20 хв.
3. Заключна частина – 10 хвилин.

**Теми рефератів:**

1. Рівні та стилі спілкування.
2. Спілкування та особистісний розвиток.
3. Використання різних стилів спілкування
4. Використання різних стилів спілкування у корекційних цілях
5. Структурні характеристики спілкування
6. Функціональні характеристики спілкування
7. Спілкування як розвиток.

**Запитання для обговорення та визначення рівня оволодіння теоретичним матеріалом з теми.**

1. Процес взаємодії між людьми або соціальними групами,
2. Обмін інформацією, досвідом, результатами діяльності, формування емоційно-психологічних відношень, здійснюється взаємовплив, співпереживання і розуміння
3. Спілкування, коли людина оцінюється з точки зору потрібності або непотрібності, корисності чи некорисності; при «потрібності» і «корисності» з людиною вступають в контакт
4. Міжособистісного спілкування характерним є відкрите, довірливе спілкування, обмін думками, ідеями, судженнями, розробками з метою досягнення спільного результату
5. Вигода від співрозмовника (партнера), але при цьому справжня мета приховується від людини
6. Спілкування, що пробуджуються високі почуття: від дружби до можливості наблизитися до найвищих цінностей людства.
7. Колегіальне прийняття рішень, заохочення активності учасників комунікативного процесу, широка поінформованість усіх, хто бере участь у дискусії, про розв'язувану проблему, про виконання накреслених завдань і цілей.

**Рекомендовані джерела інформації**

1. Борг, Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків: Фабула, 2019. 304 с.
2. Волошенко М.О., Азаркіна О.В. Психологія професійного спілкування: навч. посібник. Запоріжжя: Гельветика, 2021. 280 с.
3. Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т., Мельничук Н., Чуприк Л. Етика ділового спілкування. Київ, 2019. 344 с.
4. Кацавець Р.С. Ораторське мистецтво: підручник. Київ: Алерта, 2021. 250 с.
5. Кришталь А.О. Соціальні аспекти міжособистісної комунікації: курс лекцій. Черкаси : ЧПБ імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України, 2023. 144 с.
6. Кодекс академічної доброчесності Національного університету цивільного захисту України. Харків : НУЦЗУ, 2022. 14 с.
7. Культура діалогу. Національний круглий стіл: збірник статей. Харків: Фоліо, 2021. 384 с.

8. Основи наукового мовлення: навч.-метод. посіб. / уклад.: О.А. Бобер, С.А. Бронікова, Т.Д. Єгорова та ін.; за ред. І.М. Плотницької, Р.І. Ленди. Київ: НАДУ, 2012. 48 с.
9. Пантелюк М.І., Маруніч І.І., Гайдаєнко І.В. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2020. 244 с.
10. Піз, А., Піз, Б. Мова рухів тіла. Київ: КМ-БУКС, 2021. 416 с.
11. Чалдіні, Р. Психологія впливу. Київ: КСД, 2022. 608 с.
12. Юнг, К. Психологічні типи. Київ, 2021. 752 с.
13. Дії підрозділів ДСНС України в умовах воєнного стану: навчальний посібник / за заг.ред. М.Коваля. Львів, 2023. 307 с.

Підготувала  
Доцент кафедри СіГД  
кандидат психол. наук, доцент

Людмила ГОНТАРЕНКО

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

КАФЕДРА СОЦІАЛЬНИХ І ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри соціальних

і гуманітарних дисциплін

\_\_\_\_\_ Тетяна ЧУБІНА

«01» вересня 2025 р.

**План-конспект проведення семінарського заняття**

за темою **1.3. «ОСОБЛИВОСТІ ВЕРБАЛЬНОГО І НЕВЕРБАЛЬНОГО  
СПІЛКУВАННЯ: СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ»**

Навчальна дисципліна **МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ (вибіркова)**

Освітня програма **ЕКСТРЕМАЛЬНА ТА КРИЗОВА ПСИХОЛОГІЯ**

Спеціальність **053 «Психологія»**

Рівень вищої освіти **перший**

Розглянуто та ухвалено засіданням кафедри

Соціальних і гуманітарних дисциплін

протокол №2 від « 01 » вересня 2025 р.

Черкаси – 2025 рік

**Мета заняття:** ознайомити здобувачів вищої освіти із соціальним аспектом вербального і невербального спілкування; охарактеризувати компоненти вербального і невербального спілкування; встановити взаємозв'язок між цими видами спілкування; визначити їхні відмінності. закріпити знання, уміння і навички здобувачів вищої освіти щодо соціального аспекту вербального і невербального спілкування; охарактеризувати компоненти вербального і невербального спілкування; Встановити взаємозв'язок між цими видами спілкування; визначити їхні відмінності; з'ясувати рівень оволодіння теоретичним матеріалом і вміння використовувати засвоєні знання на практиці; Виховувати у здобувачів уміння виявити науковий, творчий інтерес та розвивати пізнавальні здібності, сприяти розвитку самостійності, самовдосконалення, уваги, пам'яті, формувати критичне мислення.

**Кількість аудиторних годин: 2**

**Місце проведення:** аудиторія за розкладом

**Навчально-методичне забезпечення заняття:** конспекти лекцій, керівні документи, методична література, навчальні посібники.

#### **План проведення лекційного заняття:**

1. Вступна частина – 10 хвилин.
2. Основна частина – 60 хвилин, з них:
  - 2.1. Соціальний аспект вербальної комунікації. – 15 хв.
  - 2.2. Компоненти вербальної комунікації. – 15 хв.
  - 2.3. Соціальний аспект невербальної комунікації. – 15 хв.
  - 2.4. Компоненти невербальної комунікації. – 15 хв.
3. Заклучна частина – 10 хвилин.

### **Завдання для самостійного опрацювання**

1. Аналіз засобів вербальної комунікації на власних прикладах.
2. Аналіз засобів невербальної комунікації на власних прикладах.
3. Оцінка комунікації особистості
4. Вербальна, невербальна комунікація у професійному спілкуванні
5. Стилi різних видів у мові спілкування у корекційних та розвиваючих цілях
6. Найвищий рівень людського спілкування
7. Оцінка цінностей особистості у спілкуванні
8. Професійні стилі спілкування
9. Мовні стилі спілкування. Етичні норми у спілкуванні.
- 10.Формальність і неформальність у спілкування

### **Рекомендовані джерела інформації**

1. Борг, Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків: Фабула, 2019. 304 с.
2. Волошенко М.О., Азаркіна О.В. Психологія професійного спілкування: навч. посібник. Запоріжжя: Гельветика, 2021. 280 с.
3. Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т., Мельничук Н., Чуприк Л. Етика ділового спілкування. Київ, 2019. 344 с.
4. Кацавець Р.С. Ораторське мистецтво: підручник. Київ: Алерта, 2021. 250 с.
5. Кришталь А.О. Соціальні аспекти міжособистісної комунікації: курс лекцій. Черкаси : ЧПБ імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України, 2023. 144 с.
6. Кодекс академічної доброчесності Національного університету цивільного захисту України. Харків : НУЦЗУ, 2022. 14 с.
7. Культура діалогу. Національний круглий стіл: збірник статей. Харків: Фоліо, 2021. 384 с.
8. Основи наукового мовлення: навч.-метод. посіб. / уклад.: О.А. Бобер,

- С.А. Бронікова, Т.Д. Єгорова та ін.; за ред. І.М. Плотницької, Р.І. Ленди. Київ: НАДУ, 2012. 48 с.
9. Пантелюк М.І., Маруніч І.І., Гайдаєнко І.В. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2020. 244 с.
10. Піз, А., Піз, Б. Мова рухів тіла. Київ: КМ-БУКС, 2021. 416 с.
11. Чалдіні, Р. Психологія впливу. Київ: КСД, 2022. 608 с.
12. Юнг, К. Психологічні типи. Київ, 2021. 752 с.
13. Дії підрозділів ДСНС України в умовах воєнного стану: навчальний посібник / за заг.ред. М.Коваля. Львів, 2023. 307 с.
14. Ендендейк, Дж., Гроневельд, М.Г., ван дер Пол, Л.Д., ван Беркель, С.Р., Халлерс-Хаальбум, Е. Т., Бейкерманс-Краненбург, М.Дж., Месман, Дж. (2017). Гендерні відмінності в дитячій агресії: Відносини з гендерно-диференційованим батьківським вихованням та гендерно-рольовими стереотипами батьків. 88 (1), 299-316.

Підготувала  
Доцент кафедри  
соціальних і гуманітарних дисциплін  
кандидат психологічних наук, доцент

Людмила ГОНТАРЕНКО

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

КАФЕДРА СОЦІАЛЬНИХ І ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри соціальних

і гуманітарних дисциплін

\_\_\_\_\_ Тетяна ЧУБІНА

«01» вересня 2025 р.

**План-конспект проведення семінарського заняття**

за темою **2.1. «СПЕЦИФІКА МІЖОСОБИСТІСНОЇ КОМУНІКАЦІЇ»**

Навчальна дисципліна **МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ (вибіркова)**

Освітня програма **ЕКСТРЕМАЛЬНА ТА КРИЗОВА ПСИХОЛОГІЯ**

Спеціальність 053 «Психологія»

Рівень вищої освіти перший

Розглянуто та ухвалено засіданням кафедри

Соціальних і гуманітарних дисциплін

протокол №2 від « 01 » вересня 2025 р.

Черкаси – 2025 рік

**Мета заняття:** закріпити знання, уміння і навички здобувачів вищої освіти щодо специфіки міжособистісної комунікації фахівців з охорони праці; визначити рівні міжособистісної комунікації; проаналізувати і проілюструвати формальність і неформальність у професійному спілкуванні фахівців з охорони праці; з'ясувати рівень оволодіння теоретичним матеріалом і вміння використовувати засвоєні знання на практиці; ознайомити здобувачів вищої освіти зі специфікою міжособистісної комунікації фахівців; проаналізувати формальність і неформальність у професійному спілкуванні фахівців; окреслити межі професійної міжособистісної комунікації. Виховати у здобувачів уміння виявити науковий, творчий інтерес та розвивати пізнавальні здібності, сприяти розвитку самостійності, самовдосконалення, уваги, пам'яті, формувати критичне мислення.

**Кількість аудиторних годин: 2**

**Місце проведення:** аудиторія за розкладом

**Навчально-методичне забезпечення заняття:** тексти лекцій, керівні документи, методична література, навчальні посібники.

### **План проведення семінарського заняття:**

1. Вступна частина – 10 хвилин.
2. Основна частина – 60 хвилин, з них:
  - 2.1. Етичні норми професійної комунікації фахівців. – 20 хв
  - 2.2. Формальність і неформальність у професійному спілкуванні фахівців – 20 хв
  - 2.3. Розмежування кордонів у професійному міжособистісному спілкуванні. – 20 хв
3. Заключна частина – 10 хвилин.

**Запитання для визначення рівня оволодіння теоретичним матеріалом з теми (для студентів, які були відсутні на лекційному занятті з поважних причин. Надсилати фото відповідей, написаних від руки).**

8. Яка поведінка у професійному міжособистісному спілкуванні вважається неетичною? Наведіть приклади.

9. Що вважається основою поведінки для побудови довіри у стосунках на робочому місці? Обґрунтуйте свою точку зору.
10. Довільні уявлення думок, ідей, емоцій, предметів або дій, що використовуються для кодування та декодування значення – це:
- а) вербальні засоби спілкування;
  - б) невербальні засоби спілкування;
  - в) обидва варіанти правильні.

### **Практичне завдання:**

1. Підготуйте ситуації професійної міжособистісної комунікації на рівні «співробітник – співробітник», «підлеглий – керівник», «керівник – заступник керівника», що будуть ілюструвати вирішення повсякденних комунікативних завдань (*доручення, прохання, вказівка, домовленість тощо*).

**Завдання на самостійне опрацювання** (*самостійна робота на практичному занятті*):

- ☼ Які відносини на робочому місці ви вважаєте найбільш складними для ініціювання та підтримки?
- ☼ Які типи відносин на робочому місці ви вважаєте найпростішими для підтримки?
- ☼ Якою мірою ви коли-небудь були на прийнятному кінці переживання сексуальних домагань чи інших упереджень? Як ви відповіли?
- ☼ Як вам вдалося знайти баланс у полегшенні тиску вигорання та/або відсутності кордонів роботи та дому через пандемію?

Який найважливіший навик, який ви хочете практикувати, коли мова йде про професійне спілкування? *Максимальна кількість балів – 3 бали.*



### **Індивідуальні завдання:**

1. Підготуйте доповідь на тему «Відповідальність як базова компетенція фахівця з охорони праці».
2. Складіть 3 види текстів:
  - 1) лист e-mail із повним відтворенням його елементів;
  - 2) повідомлення у будь-якому месенджері;
  - 3) повідомлення викладачу у classroom із запитанням, що стосується процесу навчання.

*Орієнтовна тематика текстів:*

- 1) спілкування з одногрупниками (уточнення, запитання, повідомлення інформації, роз'яснення, прохання, опитування тощо);
- 2) професійна діяльність фахівця (спілкування на рівні «колега - колега», «керівник - підлеглий», «підлеглий - керівник»);
- 3) формальне спілкування;
- 4) неформальне ділове спілкування з метою вирішення поточних справ;
- 5) навчальна і наукова діяльність;
- 6) організаційні питання до викладачів та адміністрації.

**3. Особисті кордони у професійній діяльності.**  
Ознайомитися зі змістом книги Н.Тавваб «Особисті кордони», визначити сутність особистих кордонів у професійному спілкуванні і їхнє значення

### **Завдання для самостійного опрацювання**

1. Регулювання міжособистісних відносин у професійній сфері.
2. Поняття: етичні норми комунікації, професійна комунікація
3. Оцінка навичок комунікації особистості у професійному спілкуванні
4. Формальна, неформальна комунікація у професійному спілкуванні
5. Спілкування у робочому колі (уточнення, запитання, повідомлення інформації, роз'яснення, прохання, опитування тощо)
6. Поведінка у професійному міжособистісному спілкуванні, яка вважається неетичною
7. Оцінка цінностей особистості у спілкуванні, профстилі спілкування
8. Відповідальність як базова компетенція фахівця

### **Рекомендовані джерела інформації**

1. Борг, Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків: Фабула, 2019. 304 с.
2. Волошенко М.О., Азаркіна О.В. Психологія професійного спілкування: навч. посібник. Запоріжжя: Гельветика, 2021. 280 с.
3. Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т., Мельничук Н., Чуприк Л. Етика ділового спілкування. Київ, 2019. 344 с.

4. Кацавець Р.С. Ораторське мистецтво: підручник. Київ: Алерта, 2021. 250 с.
5. Кришталь А.О. Соціальні аспекти міжособистісної комунікації: курс лекцій. Черкаси : ЧПБ імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України, 2023. 144 с.
6. Кодекс академічної доброчесності Національного університету цивільного захисту України. Харків : НУЦЗУ, 2022. 14 с.
7. Культура діалогу. Національний круглий стіл: збірник статей. Харків: Фоліо, 2021. 384 с.
8. Основи наукового мовлення: навч.-метод. посіб. / уклад.: О.А. Бобер, С.А. Бронікова, Т.Д. Єгорова та ін.; за ред. І.М. Плотницької, Р.І. Ленди. Київ: НАДУ, 2012. 48 с.
9. Пантелюк М.І., Маруніч І.І., Гайдаєнко І.В. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2020. 244 с.
10. Піз, А., Піз, Б. Мова рухів тіла. Київ: КМ-БУКС, 2021. 416 с.
11. Чалдіні, Р. Психологія впливу. Київ: КСД, 2022. 608 с.
12. Юнг, К. Психологічні типи. Київ, 2021. 752 с.
13. Дії підрозділів ДСНС України в умовах воєнного стану: навчальний посібник / за заг.ред. М.Коваля. Львів, 2023. 307 с.

Лекцію підготувала  
Доцент кафедри  
соціальних і гуманітарних дисциплін  
кандидат психологічних наук, доцент

Людмила ГОНТАРЕНКО

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

КАФЕДРА СОЦІАЛЬНИХ І ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри соціальних

і гуманітарних дисциплін

\_\_\_\_\_ Тетяна ЧУБІНА

«01» вересня 2025 р.

**План-конспект проведення семінарського заняття**

за темою **2.2. «СТИЛІ Й МОДЕЛІ МІЖОСОБИСТІСНОЇ  
КОМУНІКАЦІЇ»**

Навчальна дисципліна МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ (вибіркова)

Освітня програма ЕКСТРЕМАЛЬНА ТА КРИЗОВА ПСИХОЛОГІЯ

Спеціальність 053 «Психологія

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Розглянуто та ухвалено засіданням кафедри

Соціальних і гуманітарних дисциплін

протокол №2 від « 01 » вересня 2025 р.

Черкаси – 2025 рік

**Мета заняття:** ознайомити здобувачів вищої освіти із стилями і моделями міжособистісної комунікації праці; окреслити рівні міжособистісної комунікації; визначити і проаналізувати стилі спілкування. Вивчити процес стратегій реалізації захисту від маніпулюванням. Виховувати у здобувачів уміння виявити науковий, творчий інтерес та розвивати пізнавальні здібності, сприяти розвитку самостійності, самовдосконалення, уваги, пам'яті, формувати критичне мислення. закріпити знання, уміння і навички здобувачів вищої освіти щодо стилів і моделей міжособистісної комунікації; з'ясувати рівень оволодіння теоретичним матеріалом і вміння використовувати засвоєні знання на практиці;

**Кількість аудиторних годин: 2**

**Місце проведення:** аудиторія за розкладом

**Навчально-методичне забезпечення заняття** тексти лекцій, керівні документи, методична література, навчальні посібники.

### **План проведення семінарського заняття:**

1. Вступна частина – 10 хвилин.
2. Основна частина – 60 хвилин, з них:
  1. Стилi міжособистісної комунікації у праці. – 20 хв.
  2. Моделі міжособистісної комунікації у праці. – 20 хв.
  3. Види комунікаційних стилів. – 20 хв.
3. Заключна частина – 10 хвилин.

**Запитання для визначення рівня оволодіння теоретичним матеріалом з теми.**

11. Стійка модель комунікативної поведінки, опосередкована індивідуальними особливостями (психотипом), характером діяльності людини – це ... (*стиль спілкування*).
12. Обмін інформацією, її змістом між двома або декількома людьми – це ... (*комунікація*).
13. Спосіб, за допомогою якого індивід воліє будувати комунікаційну взаємодію з іншими – це ... (*комунікаційний стиль*).

14. Людина, яка застосовує цей стиль, намагається знайти і помилку і того, кого можна за неї звинуватити. Тон спілкування – негативний. (*Стиль обвинувачення*)
15. Керівник вказує іншим, зокрема підлеглим, як їм виконувати свою роботу або вирішувати певні завдання. Обговорення мінімізовані; комунікація, як правило, – одностороння. (*Директивний стиль*)
16. Орієнтація на рівноправне спілкування, на співробітництво, на спільну творчість, взаєморозуміння і взаємопідтримку – це ... (*діалогічна спрямованість*).

### **Практичне завдання:**

Підготуйте ситуації професійної спрямованості, що проілюструють:

- А) діалогічну спрямованість;
- Б) маніпулятивну спрямованість;
- В) альтерцентриську спрямованість;
- Г) індіферентну спрямованість

### **Завдання на самостійне опрацювання:**

Що передбачає «стратегія експозиції» у професійному спілкуванні майбутнього фахівця?

У чому полягає важливість зворотного зв'язку?

Суть поняття «комунікативний стиль»?

Розкрийте сутність таких комунікативних стилів: обвинувачення, директивний, переконання і вирішення проблеми.

### **Індивідуальне завдання:**

Підготуйте доповідь на тему «Оптимальні стилі міжособистісної комунікації фахівця»

### **Завдання для самостійного опрацювання**

1. Сучасний розвиток стилів міжособистісної комунікації на прикладах,
2. Зміни стилів комунікації у міжособистісній комунікації.
3. Відсутність вираженої орієнтації особистості в сфері спілкування.
4. Байдужність до проблем іншого і до свого спілкування.

5. Установка на суто ділові відносини з партнером
6. Поняття: Стиль міжособистісної комунікації.
7. Моделі та стратегії для підвищення ефективності комунікації
8. Стратегії: експозиції, зворотного зв'язку.
9. Лінійні моделі міжособистісного спілкування
- 10.Інтерактивні моделі спілкування
- 11.Трансакційна модель спілкування
- 12.Комунікаційний стиль спілкування

### **Рекомендовані джерела інформації**

1. Борг, Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків: Фабула, 2019. 304 с.
2. Волошенко М.О., Азаркіна О.В. Психологія професійного спілкування: навч. посібник. Запоріжжя: Гельветика, 2021. 280 с.
3. Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т., Мельничук Н., Чуприк Л. Етика ділового спілкування. Київ, 2019. 344 с.
4. Кацавець Р.С. Ораторське мистецтво: підручник. Київ: Алерта, 2021. 250 с.
5. Кришталь А.О. Соціальні аспекти міжособистісної комунікації: курс лекцій. Черкаси : ЧІПБ імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України, 2023. 144 с.
6. Кодекс академічної доброчесності Національного університету цивільного захисту України. Харків : НУЦЗУ, 2022. 14 с.
7. Культура діалогу. Національний круглий стіл: збірник статей. Харків: Фоліо, 2021. 384 с.
8. Основи наукового мовлення: навч.-метод. посіб. / уклад.: О.А. Бобер, С.А. Бронікова, Т.Д. Єгорова та ін.; за ред. І.М. Плотницької, Р.І. Ленди. Київ: НАДУ, 2012. 48 с.

9. Пантелюк М.І., Маруніч І.І., Гайдаєнко І.В. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2020. 244 с.
10. Піз, А., Піз, Б. Мова рухів тіла. Київ: КМ-БУКС, 2021. 416 с.
11. Чалдіні, Р. Психологія впливу. Київ: КСД, 2022. 608 с.
12. Юнг, К. Психологічні типи. Київ, 2021. 752 с.
13. Дії підрозділів ДСНС України в умовах воєнного стану: навчальний посібник / за заг.ред. М.Ковалія. Львів, 2023. 307 с.
14. Ендендейк, Дж., Гроневельд, М.Г., ван дер Пол, Л.Д., ван Беркель, С.Р., Халлерс-Хаальбум, Е. Т., Бейкерманс-Краненбург, М.Дж., Месман, Дж. (2017). Гендерні відмінності в дитячій агресії: Відносини з гендерно-диференційованим батьківським вихованням та гендерно-рольовими стереотипами батьків. 88 (1), 299-316.

Підготувала  
Доцент кафедри  
соціальних і гуманітарних дисциплін  
кандидат психологічних наук, доцент

Людмила ГОНТАРЕНКО

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

КАФЕДРА СОЦІАЛЬНИХ І ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри соціальних

і гуманітарних дисциплін

\_\_\_\_\_ Тетяна ЧУБІНА

«01» вересня 2025 р.

**План-конспект проведення семінарського заняття**

за темою **2.3. «ГЕНДЕРНІ АСПЕКТИ МІЖОСОБИСТІСНОЇ  
КОМУНІКАЦІЇ У ПРАЦІ»**

Навчальна дисципліна **МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ** (вибіркова)

Освітня програма **ЕКСТРЕМАЛЬНА ТА КРИЗОВА ПСИХОЛОГІЯ**

Спеціальність 053 «Психологія»

Рівень вищої освіти перший

Розглянуто та ухвалено засіданням кафедри

Соціальних і гуманітарних дисциплін

протокол №2 від « 01 » вересня 2025 р.

Черкаси – 2025 рік

**Мета заняття:** ознайомити здобувачів вищої освіти з гендерними аспектами міжособистісної комунікації у праці; окреслити рівні міжособистісної комунікації; визначити і проаналізувати стилі спілкування. Виховувати у здобувачів уміння виявити науковий, творчий інтерес та розвивати пізнавальні здібності, сприяти розвитку самостійності, самовдосконалення, уваги, пам'яті, формувати критичне мислення. закріпити знання, уміння і навички здобувачів вищої освіти щодо особливостей професійної комунікації фахівців; визначити особливості жіночих і чоловічих мовних спільнот; проаналізувати і проілюструвати гендерні особливості спілкування; з'ясувати рівень оволодіння теоретичним матеріалом і вміння використовувати засвоєні знання на практиці;

**Кількість аудиторних годин:** 2

**Місце проведення:** аудиторія за розкладом

**Навчально-методичне забезпечення заняття:** тексти лекцій, керівні документи, методична література, навчальні посібники.

#### **План проведення семінарського заняття:**

1. Вступна частина – 10 хвилин.
2. Основна частина – 60 хвилин, з них:
  1. Поняття гендеру у міжособистісній комунікації. – 20 хв.
  2. Гендерні відмінності у міжособистісній комунікації. Невербальна гендерна комунікація. Вербальна гендерна комунікація. – 20 хв.
  3. Гендерні аспекти міжособистісної комунікації у праці. – 20 хв.
3. Заключна частина – 10 хвилин.

**Запитання для визначення рівня оволодіння теоретичним матеріалом з теми.**

17. Набір консервативних, загальноприйнятих норм і суджень, які стосуються статусу жінок і чоловіків, норм їхньої поведінки, мотивів їхніх вчинків і характеру потреб – це... (*гендерні стереотипи*).
18. Підтримання відносин, рівність, демонстрація підтримки, розмовна «технічна» робота, чуйність, особистий конкретний стиль, упередженість здебільшого є рисами та ознаками .... мовної спільноти (*жіночої*).

19.Знання, інструментальність, розмовне домінування, абсолютність тверджень, абстрактність, нечуйність переважно зараховують до ознак ... (чоловічої) мовної спільноти.

### **Практичне завдання:**

Визначте відмінності між чоловічими та жіночими мовними спільнотами.

Визначте деякі загальні відмінності, оскільки вони стосуються різних гендерних показників.

Обговоріть в групі, як ваш власний стиль спілкування може впливати або відображати вашу гендерну ідентичність.

### **Вправа 1.**

Підготуйте імпровізовану мовленнєву ситуацію, наближену до майбутньої професійної діяльності, при цьому виконуючи роль будь-якої гендерної ідентичності. Використовуйте різні мовні спільноти у своїй імпровізації. Мотив ситуаційного завдання – аргумент, пропозиція, пропозиція допомоги тощо; і відносини між учасниками ситуації формальні. Представте підготовлену ситуацію на загал.

Після презентації ситуаційного завдання обговоріть, які конкретні форми чоловічих та жіночих мовних спільнот були задіяні під час сцени. Чи викликало це плутанину між двома персонажами? Проаналізуйте мовленнєву ситуацію.

### **Вправа 2.**

1) Поміркуйте про особливості власної мовленнєвої спільноти, не залежно від вашої статі.

2) Визначте і охарактеризуйте мовні спільноти різних людей з вашого оточення. Відповідно до яких критеріїв ви виконували ідентифікацію?

3) Поміркуйте і письмово зазначте, які конфліктні ситуації (непорозуміння) ви мали з людьми, які не належать до вашої мовної спільноти.

### **Що таке гендерні стереотипи та як із ними боротися?**

Гендерні стереотипи — це стійкі, стереотипні уявлення суспільства щодо того, якими мають, або, навпаки, не мають бути представники того або іншого гендеру — жінки та чоловіки.

Зазвичай гендерні стереотипи стосуються або зовнішності чоловік та жінок — тобто, зовнішніх проявів фемінності чи маскулінності, або розподілення гендерних ролей у суспільстві.

Дуже часто ми чуємо про ролі у суспільстві, давайте розберемось що ж таке гендерні ролі?

**Гендерні ролі** — це моделі очікуваної поведінки жінок та чоловіків у соціумі відповідно до тих соціокультурних умов, у яких вони живуть. Тобто це риси, які вважають більш характерними чи то для чоловіків, чи то для жінок.

Так, наприклад, стереотипним є уявлення про те, що жінки мають бути ніжними та тендітними, а чоловіки — сильними та не повинні публічно проявляти емоції, плакати.

Найяскравіший приклад — це розділення чоловічих та жіночих ролей за принципом «берегиня» та «мисливець». На основі цього формуються уявлення про розподіл сімейних обов'язків: нібито головний обов'язок жінки — народжувати дітей та організовувати побут, а чоловік, в свою чергу, має забезпечувати родину грошима, їжею.

Є також і окрема категорія стереотипів, які стосуються зовнішніх проявів «чоловічності» або «жіночності». Це, наприклад, уявлення про те, що дівчата мають любити рожевий колір та носять одяг із блискітками або бантами, в той час, як хлопчиків традиційно вдягають у сині, блакитні кольори стриманих фасонів.

### **Як боротися з гендерними стереотипами?**

Найліпший спосіб подолати будь-які стереотипи — продемонструвати зворотне на конкретних прикладах. Показати, що жінки так само можуть бути сильними та утримувати родину, а чоловіки — йти у декретну відпустку по догляду за дітьми замість своїх дружин. Демонструвати це можна на будь-якому рівні: як на рівні розмов на кухні з друзями, так і через публічні заходи та інформаційні кампанії.

### **Вправа 3. «Тест на приховані асоціації між гендером і кар'єрою»**

У цій вправі студенти виконують Гарвардський тест на приховані асоціації (IAT – Harvard Implicit Associations Tes), який дає можливість вивчити приховані упередження щодо низки тем.

Пройдіть «Тест на приховані асоціації між гендером і кар'єрою» («Gender-Career Implicit Associate Test»), доступний на гарвардському вебсайті IAT <https://implicit.harvard.edu/implicit/iatdetails.html>

Багато, щоб студент/ка проходили тест індивідуально. Після того як студенти завершать виконувати свій тест (приблизно десять хвилин), їм варто переглянути загальну статистику, яку подано в кінці тесту та яка складена на основі результатів усіх учасників з усього світу.

Цей ІАТ часто виявляє відносний зв'язок між «сім'єю» і «жінками», а також між «кар'єрою» і «чоловіками».

Поділіться своїми результатами з групою і порівняйте ці результати із загальними. Дайте відповідь на питання:

- 1) Чи були ви здивовані своїми результатами? Чому так або чому ні?
- 2) Що ви дізналися зі своїх результатів?
- 3) Чи відчували ви певний виклик у процесі вивідування вашої прихованої упередженості?
- 4) Як це пов'язано з етикою турботи?

#### Вправа 4. Гендерна рівність в оголошеннях про роботу («гендерний декодер»)

1. Знайдіть оголошення про вакансії на посаду фахівця.
2. Перевірте формулювання обраних оголошень на предмет порушень норм гендерної рівності.
3. Відкоригуйте текст оголошення, щоб воно стало більш нейтральним із гендерного погляду.
4. Поміркуйте над мовними упередженнями, що існують у суспільстві.
5. Проведіть обговорення в групі, спираючись на отримані відповіді.

\*Одна з ключових ініціатив, які використовують організації, полягає в тому, аби переглянути та змінити свої методи найму з метою зробити їх більш відкритими й гнучкими, а також подбати про те, аби мова таких оголошень відповідала такій політиці.

Оголошення про вакансії та опис посад можна вставити в гендерний декодер, і він надасть рекомендації щодо використовуваної мови, тобто про те, чи є формулювання чоловічо/жіночо зорієнтованими або гендерно нейтральними.

#### **Індивідуальне завдання:**

3. Підготуйте (наукові) тези доповіді на тему «Гендерні аспекти міжособистісної комунікації у різних країнах світу».

#### **Завдання для самостійного опрацювання**

1. Гендерні стереотипи.

2. Гендерні особливості
3. Гендерні відмінності у спілкуванні
4. Невербальна гендерна комунікація
5. Вербальна гендерна комунікація
6. Мовні спільноти
7. Тактильність фокусується
8. Гендерної перформативності
9. Наведіть приклад, існують витрати, пов'язані з «втратою часу, витраченого на коучинг протезе, вразливістю через обмін важко заробленими прийомами та секретами, і потенційно розвиваються труднощі в особистому та професійному житті через відносини з протезе». Спілкування в наставницьких стосунках теорія введення в дію(наведіть приклади).

### **Рекомендовані джерела інформації**

1. Борг, Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків: Фабула, 2019. 304 с.
2. Волошенко М.О., Азаркіна О.В. Психологія професійного спілкування: навч. посібник. Запоріжжя: Гельветика, 2021. 280 с.
3. Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т., Мельничук Н., Чуприк Л. Етика ділового спілкування. Київ, 2019. 344 с.
4. Кацавець Р.С. Ораторське мистецтво: підручник. Київ: Алерта, 2021. 250 с.
5. Кришталь А.О. Соціальні аспекти міжособистісної комунікації: курс лекцій. Черкаси : ЧІПБ імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України, 2023. 144 с.
6. Кодекс академічної доброчесності Національного університету цивільного захисту України. Харків : НУЦЗУ, 2022. 14 с.

7. Культура діалогу. Національний круглий стіл: збірник статей. Харків: Фоліо, 2021. 384 с.
8. Основи наукового мовлення: навч.-метод. посіб. / уклад.: О.А. Бобер, С.А. Бронікова, Т.Д. Єгорова та ін.; за ред. І.М. Плотницької, Р.І. Ленди. Київ: НАДУ, 2012. 48 с.
9. Пантелюк М.І., Маруніч І.І., Гайдаєнко І.В. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2020. 244 с.
10. Піз, А., Піз, Б. Мова рухів тіла. Київ: КМ-БУКС, 2021. 416 с.
11. Чалдіні, Р. Психологія впливу. Київ: КСД, 2022. 608 с.
12. Юнг, К. Психологічні типи. Київ, 2021. 752 с.
13. Дії підрозділів ДСНС України в умовах воєнного стану: навчальний посібник / за заг.ред. М.Коваля. Львів, 2023. 307 с.
14. Ендендейк, Дж., Гроневельд, М.Г., ван дер Пол, Л.Д., ван Беркель, С.Р., Халлерс-Хаальбум, Е. Т., Бейкерманс-Краненбург, М.Дж., Месман, Дж. (2017). Гендерні відмінності в дитячій агресії: Відносини з гендерно-диференційованим батьківським вихованням та гендерно-рольовими стереотипами батьків. 88 (1), 299-316.

Підготувала  
Доцент кафедри  
соціальних і гуманітарних дисциплін  
кандидат психологічних наук, доцент

Людмила ГОНТАРЕНКО

НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

КАФЕДРА СОЦІАЛЬНИХ І ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри соціальних

і гуманітарних дисциплін

\_\_\_\_\_ Тетяна ЧУБІНА

«01» вересня 2025 р.

**План-конспект проведення семінарського заняття**

за темою **2.4. ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ КОНФЛІКТІВ ТА ОСНОВНІ  
СТИЛІ ПОВЕДІНКИ  
У ПРОЦЕСІ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ»**

Навчальна дисципліна **МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ** (вибіркова)

Освітня програма **ЕКСТРЕМАЛЬНА ТА КРИЗОВА ПСИХОЛОГІЯ**

Спеціальність 053 «Психологія»

Рівень вищої освіти перший

Розглянуто та ухвалено засіданням кафедри

Соціальних і гуманітарних дисциплін

протокол №2 від « 01 » вересня 2025 р.

Черкаси – 2025 рік

**Мета заняття:** закріпити знання, уміння і навички здобувачів вищої освіти щодо сутності поняття «конфлікт»; охарактеризувати міжособистісний конфлікт; визначити стратегії і моделі вирішення конфліктів у професійній діяльності фахівця з охорони праці; з'ясувати рівень оволодіння теоретичним матеріалом і вміння використовувати засвоєні знання на практиці; ознайомити здобувачів вищої освіти з причинами виникнення конфліктів та основними стилями поведінки у процесі вирішення конфліктів; охарактеризувати міжособистісний конфлікт; визначити стратегії і моделі вирішення конфліктів у професійній діяльності фахівця у праці. виховувати у здобувачів уміння виявити науковий, творчий інтерес та розвивати пізнавальні здібності, сприяти розвитку самостійності, самовдосконалення, уваги, пам'яті, формувати критичне мислення.

**Кількість аудиторних годин: 2**

**Місце проведення:** аудиторія за розкладом

**Навчально-методичне забезпечення заняття:** тексти лекцій, керівні документи, методична література, навчальні посібники.

### **План проведення семінарського заняття:**

1. Вступна частина – 10 хвилин.
2. Основна частина – 60 хвилин, з них:
  - 2.1. Сутність поняття «конфлікт». – 10 хв.
  - 2.2. Характеристика міжособистісного конфлікту. – 10 хв.
  - 2.3. Стратегії і моделі вирішення конфліктів у професійній діяльності фахівця – 10 хв.
3. Заключна частина – 10 хвилин.

**Запитання для визначення рівня оволодіння теоретичним матеріалом з теми.**

20. У чому полягає особливість вербальної комунікації жіночої мовної спільноти? Наведіть приклад.

21. У чому полягає особливість невербальної комунікації жіночої спільноти? Обґрунтуйте свою точку зору.

22. Які особливості вербальної комунікації чоловічої мовної спільноти? Наведіть приклад.

23. У чому полягає особливість невербальної комунікації чоловічої спільноти? Обґрунтуйте свою точку зору.

**Практичне завдання:**

1. Ознайомтеся зі спектром емоцій (Колесо Плутчика), проаналізуйте, чи вдається ідентифікувати всі емоції. Які з Емоцій найчастіше активуються під час конфліктних ситуацій?
2. Пропонуємо пройти тест щодо емоційного інтелекту.

*Прочитайте наступні запитання та виберіть відповідь, яка відповідає тому, як ви зазвичай поведетеся, коли вступаєте в конфлікт з іншою людиною. Не турбуйтеся, якщо деякі з пунктів здаються схожими. Будь ласка, використовуйте шкалу нижче, щоб оцінити ступінь, до якої кожне твердження відноситься до вас.*

- Категорично не згоден - 1
- Не згоден - 2
- Нейтральний - 3
- Погодьтеся - 4
- Повністю згоден - 5

Коли я починаю вступати в конфлікт, я

1. Тримайте конфлікт при собі, щоб уникнути розгойдування човна.
2. Зробіть все можливе, щоб перемогти.
3. Постарайтеся знайти рішення, яке підходить для всіх.
4. Робіть все можливе, щоб триматися подалі від розбіжностей, які виникають.
5. Створіть стратегію, щоб забезпечити мій успішний результат.
6. Постарайтеся знайти рішення, яке буде вигідним для тих, хто бере участь.
7. Уникайте особи, з якою у мене конфлікт.
8. Не відступайте, якщо я не отримаю те, що хочу.
9. Співпрацюйте з іншими, щоб знайти результат для всіх.
10. Залиште приміщення, щоб уникнути вирішення питання.
11. Не беріть ув'язнених.
12. Знайдіть рішення, які задовольняють очікування кожного.
13. Вимкнення та відключення для того, щоб отримати його якомога швидше.
14. Сприймайте це як можливість отримати те, що я хочу.
15. Постарайтеся інтегрувати ідеї кожного, щоб придумати найкраще рішення для всіх.
16. Тримайте мої розбіжності при собі.
17. Не відпускай, поки я не виграю.
18. Відкрито піднімати занепокоєння кожного, щоб забезпечити найкращий результат.

Ключ до тесту:

|               |                                                        |
|---------------|--------------------------------------------------------|
| Втікачі       | Додайте бали за пунктами 1, 4, 7, 10, 13 і 16 = _____  |
| Бійці         | Додайте бали за пунктами 2, 5, 8, 11, 14 та 17 = _____ |
| Співробітники | Додайте бали за пунктами 3, 6, 9, 12, 15 та 18 = _____ |

Протягом багатьох років з'явилася ціла низка різних моделей вирішення конфліктів, але більшість з них погоджуються з першими двома запропонованими Уолтон і Маккерсі, але вони, як правило, додають третій вимір конфлікту: уникнення.

### ***Втікачі***

Алан Сіллартс, Стівен, Колетті, Дуг Паррі та Марк Роджерс створили таксономію різних типів стратегій, які люди можуть використовувати, уникаючи конфліктів. У таблиці наведено перелік цих поширених тактик.

| <b>Тактика управління конфліктами</b> | <b>Визначення</b>                                                               | <b>Приклад</b>                                                                                        |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Простий заперечення                   | Заяви, які заперечують конфлікт.                                                | «Ні, я цілком добре».                                                                                 |
| Розширений відмова                    | Твердження, які заперечують конфлікт з коротким виправданням.                   | «Ні, я прекрасно справляюся. У мене просто була довга ніч».                                           |
| Недочуйність                          | Заяви, які заперечують конфлікт і потім ставлять питання партнеру по конфлікту. | «Я не знаю, чому ти засмучений, ти прокинувся не на тій стороні ліжка сьогодні вранці?»               |
| Зміщення                              | Заяви, які зміщують взаємодію від конфлікту.                                    | «Вибачте, що чути це. Ви чули про відкриття торгового центру?»                                        |
| Уникнення                             | Заяви, покликані чітко зупинити конфлікт.                                       | «Я не хочу займатися цим прямо зараз».                                                                |
| Абстрактність                         | Заяви, покликані змістити конфлікт з конкретних факторів на більш абстрактні    | «Так, я знаю, що запізнився. Але який час насправді, крім побудови людей, щоб змусити відповідність». |
| Семантичний фокус                     | Висловлювання зосереджувалися на денотативних і конотативних визначеннях слів.  | «Отже, що ви маєте на увазі під словом «секс»?                                                        |
| Фокус процесу                         | Заяви зосереджені на «відповідних» процедурах вирішення конфліктів.             | «Я відмовляюся говорити з тобою, коли ти сердишся».                                                   |
| Жартуючи                              | Гумористичні                                                                    | «Це приблизно так само                                                                                |

|                        |                                                    |                                                               |
|------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
|                        | висловлювання, покликані зірвати конфлікт.         | марно, як футбольна летюча миша».                             |
| Амбівалентність        | Заяви покликані вказувати на відсутність турботи.  | «Що завгодно!» «Просто роби те, що хочеш».                    |
| Песимізм               | Заяви, які знецінюють мету конфлікту.              | «Який сенс боротися за це? Жоден з нас не змінює свою думку». |
| Ухилення               | Заяви, покликані змістити фокус конфлікту.         | «Я чув, що Джонси на вулиці мають цю проблему, а не ми».      |
| Зупинка                | Заяви, покликані перенести конфлікт на інший час.  | «У мене немає часу говорити про це прямо зараз».              |
| Неактуальне зауваження | Заяви, які не мають нічого спільного з конфліктом. | «Я ніколи не знав, що шпалери тут мають квіти на ньому».      |

### ***Бійці***

Для наших цілей ми вирішили описати тих, хто бере участь у розподільному конфлікті, як бойовиків, оскільки вони часто бачать, що конфлікт переходить до війни, що найбільш доцільно узгоджується зі стратегіями управління розподільними конфліктами. Бойовики вважають, що конфлікт повинен взяти на себе підхід, коли борець повинен виграти конфлікт будь-якою ціною без урахування шкоди, яку вони можуть завдати на цьому шляху. Крім того, бойовики, як правило, дуже персоналістичні у своїх цілях і часто дуже антагоністичні по відношенню до тих людей, з якими вони беруть участь у конфлікті.

| <b>Тактика управління конфліктами</b> | <b>Визначення</b>                                          | <b>Приклад</b>                                             |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| Несправність                          | Заяви, які усно критикують партнера.                       | «Ого, я не можу повірити, що у тебе такий щільний графік». |
| Відмова                               | Висловлювання, що виражають антагоністичну незгоду.        | «Ось така німа ідея».                                      |
| Вороже допит                          | Питання, покликані звинувачувати партнера.                 | «Хто помер і зробив вас королем?»                          |
| Ворожий жарт                          | Гумористичні висловлювання, покликані напасти на партнера. | «Я вірю, що село втратило свого ідіота».                   |
| Передбачува                           | Заяви, покликані вказати                                   | «Ви просто думаєте, що                                     |

|                            |                                                                                                                  |                                                                                           |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| не віднесення              | значення або походження конфлікту іншому джерелу.                                                                | тому, що ваш батько продовжує говорити вам це».                                           |
| Уникнення відповідальності | Заяви, які заперечують провину.                                                                                  | «Не моя вина, не моя проблема».                                                           |
| рецепт                     | Твердження, що описують конкретну зміну чужої поведінки.                                                         | «Знаєте, якби ви просто перестали кричати, можливо, люди сприймуть вас серйозно».         |
| Загроза                    | Заяви, покликані інформувати партнера про майбутнє покарання.                                                    | «Ви або скажете своїй матері, що ми не приїжджаємо, або я отримую адвоката з розлучення». |
| Звинувачування             | Заяви, які закладають винність у проблемі на партнера.                                                           | «Це ваша вина, що ми потрапили в цей безлад в першу чергу».                               |
| Кричати                    | Заяви здаються в порядку зі збільшеним обсягом.                                                                  | «ОТРИМАЙТЕ СВІЙ АКТ РАЗОМ!»                                                               |
| Сарказм                    | Заяви, що передбачають використання іронії для передачі презирства, знущання, образи або поранення іншої людини. | «Біда з вами полягає в тому, що вам не вистачає сили розмови, але не сили мови»           |

### ***Співробітники***

Останній тип конфліктуючих партнерів - колабораціоністи. Існує цілий ряд варіантів співпраці, від повної співпраці в спробі знайти взаємно узгоджене рішення, до компрометуючих, коли ви розумієте, що обом сторонам потрібно буде виграти і трохи програти, щоб прийти до задовільного рішення. В обох випадках метою є використання просоціальної комунікативної поведінки в спробі досягти рішення, яким кожен задоволений. Справді, це часто простіше сказати, ніж зробити. Крім того, цілком можливо, що одна сторона каже, що хоче співпрацювати, а інша сторона взагалі відмовляється співпрацювати. Коли це трапляється, спільні стратегії управління конфліктами можуть бути не настільки ефективними, оскільки важко співпрацювати з людиною, яка справді вважає, що вам потрібно втратити конфлікт.

| Тактика управління конфліктами | Визначення                                          | Приклад                                                                   |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Описові акти                   | Твердження, що описують очевидні події або фактори. | «Останній раз, коли ваша сестра сиділа наших дітей, вона кричала на них». |

|                               |                                                                                                  |                                                                                        |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Кваліфікація                  | Заяви, які явно пояснюють конфлікт.                                                              | «Я засмучений, тому що ти не прийшов додому минулої ночі».                             |
| Розкриття інформації          | Висловлювання, які розкривають свої думки і почуття неосуджуючим способом.                       | «Я дуже хвилююся, коли ти не дзвониш і не даєш мені знати, де ти знаходишся».          |
| Запитування розкриття         | Питання, які задають іншій людині, щоб розкрити свої думки і почуття.                            | «Як ти ставишся до того, що я щойно сказав?»                                           |
| Негативний запит              | Заяви, що дозволяють іншій людині визначити вашу негативну поведінку.                            | «Що я роблю, що змушує тебе кричати на мене?»                                          |
| Емпатія                       | Твердження, які вказують на те, що ви розумієте і стосуються емоцій та переживань іншої людини.  | «Я знаю, що вам це нелегко».                                                           |
| Підкресліть спільність        | Заяви, які висвітлюють спільні цілі, цілі та цінності.                                           | «Ми обидва хочемо того, що найкраще для нашого сина».                                  |
| Прийняття відповідальності    | Заяви, що підтверджують ту роль, яку ви граєте в конфлікті.                                      | «Ти маєш рацію. Я іноді дозволяю своєму гніву отримати найкраще від мене».             |
| Ініціювання вирішення проблем | Заяви, покликані допомогти конфлікту прийти до взаємно узгодженого вирішення.                    | «Тож давайте мозковий штурм кілька способів, які допоможуть нам вирішити це».          |
| Концесія                      | Заяви, призначені для того, щоб поступитися або поступитися цілям, цілям або цінностям партнера. | «Обіцяю, я переконаюся, що моя домашня робота завершена, перш ніж дивитися телевізор». |

3. Пригадайте недавній конфлікт, який у вас був з іншою людиною (наприклад, колегою, керівником, партнером). Дайте відповідь на наступні питання:

- 1) Якщо ви використовували модель STLC для конфліктів, наскільки вона була ефективною для вас? Чому?
- 2) Якби ви не використовували модель STLC для конфліктів, як ви думаєте, ви могли б отримати користь від цього підходу? Чому?
- 3) Що ви можете дізнатися з цього конфлікту, який допоможе підготувати вас до майбутніх конфліктів з цією людиною або майбутніх конфліктів ширше?

4. На аркуші паперу напишіть, що, на вашу думку, є плюсами і мінусами основних перспектив міжособистісного конфлікту. Який з них, на вашу думку, описує ваше власне розуміння конфлікту? Як ви вважаєте, вони обидва застосовні до міжособистісного конфлікту?

5. Подумайте про час, коли ви вступаєте в конфлікт з якимось реляційним партнером (колегою, керівником, підлеглим, батьком/опікуном, чоловіком, другом, партнером тощо). Використовуючи чотири частини міжособистісного конфлікту Кана та Ебігейл, проаналізуйте конфлікт і поясніть, чому він буде кваліфікуватися як міжособистісний конфлікт.

6. Як, на Вашу думку, толерантність індивіда до незгоди впливає на його/її/їхню здатність взаємодіяти з іншими особисто?

**Завдання на самостійне опрацювання** (*самостійна робота на практичному занятті*):

- Які ви знаєте способи залагодження конфліктної ситуації, що назріває.
- Чи потрібно толерувати конфлікт.
- Наведіть переваги і недоліки дружнього спілкування у професійній діяльності.

**Індивідуальне завдання:**

Підготуйте доповідь на тему «Сучасні моделі вирішення конфліктів у міжособистісному спілкуванні»

**Завдання для самостійного опрацювання**

1. Основні форми управління конфліктами
2. Інтегративна форма уникнення конфліктів.
3. Дистрибутивна форма уникнення конфліктів.
4. Практичний досвід міжособистісної комунікації
5. Практичний досвід міжособистісної комунікації у професійній діяльності різних видів комунікації в корекційних та розвиваючих цілях
6. Комунікації в корекційних та розвиваючих цілях
7. Характеристики професійних стилів міжособистісної комунікації
8. Невербальна професійна комунікація. Вербальна професійна комунікація.

**Рекомендовані джерела інформації**

1. Борг, Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків: Фабула, 2019. 304 с.
2. Волошенко М.О., Азаркіна О.В. Психологія професійного спілкування: навч. посібник. Запоріжжя: Гельветика, 2021. 280 с.
3. Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т., Мельничук Н., Чуприк Л. Етика

- ділового спілкування. Київ, 2019. 344 с.
4. Кацавець Р.С. Ораторське мистецтво: підручник. Київ: Алерта, 2021. 250 с.
  5. Кришталь А.О. Соціальні аспекти міжособистісної комунікації: курс лекцій. Черкаси : ЧПБ імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України, 2023. 144 с.
  6. Кодекс академічної доброчесності Національного університету цивільного захисту України. Харків : НУЦЗУ, 2022. 14 с.
  7. Культура діалогу. Національний круглий стіл: збірник статей. Харків: Фоліо, 2021. 384 с.
  8. Основи наукового мовлення: навч.-метод. посіб. / уклад.: О.А. Бобер, С.А. Бронікова, Т.Д. Єгорова та ін.; за ред. І.М. Плотницької, Р.І. Ленди. Київ: НАДУ, 2012. 48 с.
  9. Пантелюк М.І., Маруніч І.І., Гайдаєнко І.В. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2020. 244 с.
  10. Піз, А., Піз, Б. Мова рухів тіла. Київ: КМ-БУКС, 2021. 416 с.
  11. Чалдіні, Р. Психологія впливу. Київ: КСД, 2022. 608 с.
  12. Юнг, К. Психологічні типи. Київ, 2021. 752 с.
  13. Дії підрозділів ДСНС України в умовах воєнного стану: навчальний посібник / за заг.ред. М.Коваля. Львів, 2023. 307 с.

Підготувала  
Доцент кафедри СіГД  
кандидат психологічних наук, доцент

Людмила ГОНТАРЕНКО

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

КАФЕДРА СОЦІАЛЬНИХ І ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри соціальних  
і гуманітарних дисциплін

\_\_\_\_\_ Тетяна ЧУБІНА

«01» вересня 2025 р.

**План-конспект проведення семінарського заняття**

за темою 2.5:

**«ОСНОВНІ СТРАТЕГІЇ ЗАПОБІГАННЯ МАНІПУЛЯТИВНИХ  
ВПЛИВІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ»**

Навчальна дисципліна МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ (вибіркова)

Освітня програма ЕКСТРЕМАЛЬНА ТА КРИЗОВА ПСИХОЛОГІЯ

Спеціальність 053 «Психологія»

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Розглянуто та ухвалено засіданням кафедри

Соціальних і гуманітарних дисциплін

протокол №2 від « 01 » вересня 2025 р.

Черкаси – 2025 рік

## **Послідовність проведення занять:**

**Мета заняття:** ознайомити здобувачів вищої освіти з основними стратегіями запобігання маніпулятивних впливів в умовах воєнного стану; окреслити рівні міжособистісної комунікації; визначити і проаналізувати стилі спілкування. Управління спілкуванням завжди з використанням визначених методів та форм. Вивчити процес стратегій реалізації захисту від маніпулюванням. Виховувати у здобувачів уміння виявити науковий, творчий інтерес та розвивати пізнавальні здібності, сприяти розвитку самостійності, самовдосконалення, уваги, пам'яті, формувати критичне мислення.

**Кількість аудиторних годин:** 2

**Місце проведення:** аудиторія за розкладом

**Навчально-методичне забезпечення заняття:** тексти лекцій, керівні документи, методична література, навчальні посібники.

## **План проведення заняття:**

1. Вступна частина – 5 хвилин.

Актуалізація знань студентів. Повідомлення теми та мети лекційного заняття.

2. Основна частина – 60 хвилин, з них:

2.1. Сутність поняття «мовленнєва маніпуляція» – 20 хв.

2.2. Класифікація мовних тактик та стратегій впливу – 20 хв.

2.3. Характеристика основних стратегій запобігання маніпулятивних впливів в умовах воєнного стану – 20 хв.

3. Заключна частина – 15 хвилин.

Підведення підсумків заняття, рефлексія.

**Теми рефератів:**

1. Викривлення інформації,
2. створення неадекватної картини світу у головах людей;
3. культивування «штучних потреб»
4. два види цілей: немовні, або прагматичні, та мовні, або конструктивні.
5. два види маніпуляції : міжособистісна маніпуляція та колективна
6. Вербальні та невербальні методи впливу
7. Технології та техніки виявлення маніпуляції

**Запитання для визначення рівня оволодіння теоретичним матеріалом з теми.**

1. Як можна визначити поняття «маніпуляція»?
2. Чим маніпуляція відрізняється від насильства?
3. Чим відрізняються підходи різних дисциплін до вивчення маніпуляції?

**Питання для обговорення:**

1. Практичний досвідом мовних тактик.
2. Практичний досвід стратегій впливу.
3. Тактика корекційних та розвиваючих цілей.
4. Характеристики професійних тактик міжособистісної комунікації
5. «Мовленнєва маніпуляція».
6. Невербальна професійна тактика. Вербальна професійна тактика.
7. Як можна визначити поняття «маніпуляція»?
8. Чим маніпуляція відрізняється від насильства?

Чим відрізняються підходи різних дисциплін до вивчення маніпуляції?

**Практичне завдання:**

7. Підготуйте короткі доповіді про можливі дієві засоби виявлення маніпуляції.
8. Наведіть приклади зовнішніх ознак маніпуляції.
9. Опишіть способи виявлення маніпуляції і її реконструкції.

**Завдання на самостійне опрацювання** (*самостійна робота на практичному занятті*):

- Які ви знаєте способи залагодження конфліктної ситуації, що назріває.
- Чи потрібно толерувати конфлікт.
- Наведіть переваги і недоліки дружнього спілкування у професійній діяльності.

**Індивідуальне завдання:**

4. Підготуйте доповідь на тему «Соціально-психологічні аспекти маніпулятивних впливів»

**Рекомендовані джерела інформації**

1. Борг, Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків: Фабула, 2019. 304 с.
2. Волошенко М.О., Азаркіна О.В. Психологія професійного спілкування: навч. посібник. Запоріжжя: Гельветика, 2021. 280 с.
3. Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т., Мельничук Н., Чуприк Л. Етика ділового спілкування. Київ, 2019. 344 с.
4. Кацавець Р.С. Ораторське мистецтво: підручник. Київ: Алерта, 2021.

250 с.

5. Кришталь А.О. Соціальні аспекти міжособистісної комунікації: курс лекцій. Черкаси : ЧПБ імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України, 2023. 144 с.
6. Кодекс академічної доброчесності Національного університету цивільного захисту України. Харків : НУЦЗУ, 2022. 14 с.
7. Культура діалогу. Національний круглий стіл: збірник статей. Харків: Фоліо, 2021. 384 с.
8. Основи наукового мовлення: навч.-метод. посіб. / уклад.: О.А. Бобер, С.А. Бронікова, Т.Д. Єгорова та ін.; за ред. І.М. Плотницької, Р.І. Ленди. Київ: НАДУ, 2012. 48 с.
9. Пантелюк М.І., Маруніч І.І., Гайдаєнко І.В. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2020. 244 с.
10. Піз, А., Піз, Б. Мова рухів тіла. Київ: КМ-БУКС, 2021. 416 с.
11. Чалдіні, Р. Психологія впливу. Київ: КСД, 2022. 608 с.
12. Юнг, К. Психологічні типи. Київ, 2021. 752 с.
13. Дії підрозділів ДСНС України в умовах воєнного стану: навчальний посібник / за заг.ред. М.Коваля. Львів, 2023. 307 с.
14. Ендендейк, Дж., Гроневельд, М.Г., ван дер Пол, Л.Д., ван Беркель, С.Р., Халлерс-Хаальбум, Е. Т., Бейкерманс-Краненбург, М.Дж., Месман, Дж. (2017). Гендерні відмінності в дитячій агресії: Відносини з гендерно-диференційованим батьківським вихованням та гендерно-рольовими стереотипами батьків. 88 (1), 299-316.

**Розробник(и):**

Доцент кафедри

Людмила ГОНТАРЕНКО

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

КАФЕДРА СОЦІАЛЬНИХ І ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри соціальних  
і гуманітарних дисциплін

\_\_\_\_\_ Тетяна ЧУБІНА

«01» вересня 2025 р.

**План-конспект проведення семінарського заняття**

за темою 2.6:

**«ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗВ'ЯЗКІВ З ГРОМАДСЬКІСТЮ ТА  
ЗАСОБАМИ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ (ЗМІ)»**

Навчальна дисципліна МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ (вибіркова)

Освітня програма ЕКСТРЕМАЛЬНА ТА КРИЗОВА ПСИХОЛОГІЯ

Спеціальність 053 «Психологія

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Розглянуто та ухвалено засіданням кафедри  
Соціальних і гуманітарних дисциплін  
протокол №2 від « 01 » вересня 2025 р.

Черкаси – 2025 рік

### **Послідовність проведення занять:**

**Мета заняття:** закріпити знання, уміння і навички здобувачів вищої освіти щодо основних стратегій запобігання маніпулятивних впливів в умовах воєнного стану; з'ясувати рівень оволодіння теоретичним матеріалом і вміння використовувати засвоєні знання на практиці; ознайомити здобувачів вищої освіти з особливостями організації зв'язків з громадськістю та засобами масової інформації (ЗМІ); окреслити вплив засобів масової інформації на формування іміджу фахівця з охорони праці; визначити і проаналізувати шляхи уникнення маніпуляцій в інформаційному просторі. Виховувати у здобувачів уміння виявити науковий, творчий інтерес та розвивати пізнавальні здібності, сприяти розвитку самостійності, самовдосконалення, уваги, пам'яті, формувати критичне мислення.

**Кількість аудиторних годин: 2**

**Місце проведення:** аудиторія за розкладом

**Навчально-методичне забезпечення заняття:** тексти лекцій, керівні документи, методична література, навчальні посібники.

### **План проведення семінарського заняття:**

2. Вступна частина – 5 хвилин.

Актуалізація знань студентів. Повідомлення теми та мети лекційного заняття.

2. Основна частина – 60 хвилин, з них:

2.4. Поняття іміджу фахівця. – 20 хв.

2.5. Вплив засобів масової інформації на формування іміджу фахівця– 20 хв.

2.6. Маніпуляція в «інформаційному» суспільстві та способи її уникнення.

– 20 хв.

3. Заключна частина – 15 хвилин.

Повідомлення завдання на семінарське заняття. Підведення підсумків заняття, рефлексія.

**Теми рефератів:**

1. Державний службовець
2. Імідж та стиль держслужбовця.
3. Компоненти вигляду і поведінки, що утворюють імідж
4. Діловий імідж, ділова репутація

**Запитання для визначення рівня оволодіння теоретичним матеріалом з теми.**

1. Як можна визначити поняття «маніпуляція»?
2. Чим маніпуляція відрізняється від насильства?
3. Чим відрізняються підходи різних дисциплін до вивчення маніпуляції?

**Практичне завдання:**

10. Підготуйте короткі доповіді про можливі дієві засоби виявлення маніпуляції.
11. Наведіть приклади зовнішніх ознак маніпуляції.
12. Опишіть способи виявлення маніпуляції і її реконструкції.

**Завдання на самостійне опрацювання (самостійна робота на практичному занятті):**

- Які ви знаєте способи залагодження конфліктної ситуації, що назріває.
- Чи потрібно толерувати конфлікт.
- Наведіть переваги і недоліки дружнього спілкування у професійній діяльності.

### **Індивідуальне завдання:**

Підготуйте доповідь на тему «Соціально-психологічні аспекти маніпулятивних впливів».

### **Завдання для самостійного опрацювання**

1. Діловий імідж, ділова репутація
2. Вплив засобів масової інформації на формування іміджу фахівця
3. Маніпуляція в «інформаційному» суспільстві
4. Впливи на позитивний імідж
5. Формування позитивного іміджу
6. Особливе утворення позитивного іміджу державного службовця

### **Завдання для обговорення та опрацювання**

1. Вплив засобів масової інформації на формування іміджу фахівця
2. Маніпуляція в «інформаційному» суспільстві
3. Впливи на позитивний імідж
4. Формування позитивного іміджу
5. Особливе утворення позитивного іміджу державного службовця.
6. «Державний службовець». Сприйняття суспільства.
7. Імідж та стиль держслужбовця.
8. Компоненти вигляду і поведінки, що утворюють імідж

### **Рекомендовані джерела інформації**

1. Борг, Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків: Фабула, 2019. 304 с.
2. Волошенко М.О., Азаркіна О.В. Психологія професійного спілкування:

- навч. посібник. Запоріжжя: Гельветика, 2021. 280 с.
3. Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т., Мельничук Н., Чуприк Л. Етика ділового спілкування. Київ, 2019. 344 с.
  4. Кацавець Р.С. Ораторське мистецтво: підручник. Київ: Алерта, 2021. 250 с.
  5. Кришталь А.О. Соціальні аспекти міжособистісної комунікації: курс лекцій. Черкаси : ЧІПБ імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України, 2023. 144 с.
  6. Кодекс академічної доброчесності Національного університету цивільного захисту України. Харків : НУЦЗУ, 2022. 14 с.
  7. Культура діалогу. Національний круглий стіл: збірник статей. Харків: Фоліо, 2021. 384 с.
  8. Основи наукового мовлення: навч.-метод. посіб. / уклад.: О.А. Бобер, С.А. Бронікова, Т.Д. Єгорова та ін.; за ред. І.М. Плотницької, Р.І. Ленди. Київ: НАДУ, 2012. 48 с.
  9. Пантелюк М.І., Маруніч І.І., Гайдаєнко І.В. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2020. 244 с.
  10. Піз, А., Піз, Б. Мова рухів тіла. Київ: КМ-БУКС, 2021. 416 с.
  11. Чалдіні, Р. Психологія впливу. Київ: КСД, 2022. 608 с.
  12. Юнг, К. Психологічні типи. Київ, 2021. 752 с.
  13. Дії підрозділів ДСНС України в умовах воєнного стану: навчальний посібник / за заг.ред. М.Коваля. Львів, 2023. 307 с.
  14. Ендендейк, Дж., Гроневельд, М.Г., ван дер Пол, Л.Д., ван Беркель, С.Р., Халлерс-Хаальбум, Е. Т., Бейкерманс-Краненбург, М.Дж., Месман, Дж. (2017). Гендерні відмінності в дитячій агресії: Відносини з гендерно-диференційованим батьківським вихованням та гендерно-рольовими стереотипами батьків. 88 (1), 299-316.

**Розробник(и):**

Доцент кафедри СіГД  
К.психолог. н., доцент

Людмила ГОНТАРЕНКО

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ УКРАЇНИ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЦИВІЛЬНОГО ЗАХИСТУ

КАФЕДРА СОЦІАЛЬНИХ І ГУМАНІТАРНИХ ДИСЦИПЛІН

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри соціальних  
і гуманітарних дисциплін

\_\_\_\_\_ Тетяна ЧУБІНА

«01» вересня 2025 р.

**План-конспект проведення семінарського заняття**

за темою 2.7:

**«ЗАСОБИ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМУНІКАЦІЇ»**

Навчальна дисципліна МІЖОСОБИСТІСНА КОМУНІКАЦІЯ (вибіркова)

Освітня програма ЕКСТРЕМАЛЬНА ТА КРИЗОВА ПСИХОЛОГІЯ

Спеціальність 053 «Психологія»

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Розглянуто та ухвалено засіданням кафедри  
Соціальних і гуманітарних дисциплін  
протокол №2 від « 01 » вересня 2025 р.

Черкаси – 2025 рік

### **Послідовність проведення занять:**

**Мета заняття:** ознайомити здобувачів вищої освіти із засобами розвитку професійної комунікації; окреслити рівні міжособистісної комунікації; визначити і проаналізувати стилі спілкування. Вивчити основні стратегії запобігання маніпулятивних впливів; рівні міжособистісної комунікації; визначити і проаналізувати стилі спілкування. Управління спілкуванням завжди з використанням визначених методів та форм. Вивчити процес стратегій реалізації захисту від маніпулюванням. Виховувати у здобувачів уміння виявити науковий, творчий інтерес та розвивати пізнавальні здібності, сприяти розвитку самостійності, самовдосконалення, уваги, пам'яті, формувати критичне мислення.

**Кількість аудиторних годин:** 2

**Місце проведення:** аудиторія за розкладом

**Навчально-методичне забезпечення заняття:** тексти лекцій, керівні документи, методична література, навчальні посібники.

### **План проведення семінарського заняття:**

3. Вступна частина – 5 хвилин.

Актуалізація знань студентів. Повідомлення теми та мети лекційного заняття.

2. Основна частина – 60 хвилин, з них:

2.7. Чинники формування іміджу та репутації фахівця та підвищення його професіоналізму. – 20 хв.

2.8. Формування особистісної репутації керівника – 20 хв.

2.9. Особистий брендинг фахівця. – 20 хв.

### 3. Заключна частина – 15 хвилин.

Повідомлення завдання на семінарське заняття. Підведення підсумків заняття, рефлексія.

**Запитання для визначення рівня оволодіння теоретичним матеріалом з теми.**

1. У чому полягає сутність іміджу та репутації фахівця?
2. Опишіть шляхи підвищення рівня професіоналізму фахівця.
3. Як сформувати особистий «бренд» фахівця?

### **Практичне завдання:**

2. Підготуйте ситуації професійної міжособистісної комунікації на рівні «співробітник – співробітник», «підлеглий – керівник», «керівник – заступник керівника», що сприятимуть формуванню позитивного іміджу фахівця.

**Завдання на самостійне опрацювання (самостійна робота на практичному занятті):**

- ☼ Які відносини на робочому місці ви вважаєте найбільш складним для ініціювання та підтримки?
- ☼ Які типи відносин на робочому місці ви вважаєте найпростішими для підтримки?
- ☼ Як вам вдалося знайти баланс у полегшенні тиску вигорання та/або відсутності кордонів роботи та дому через пандемію?
- ☼ Який найважливіший навик, який ви хочете практикувати, коли мова йде про професійне спілкування?

### **Індивідуальні завдання:**

Підготуйте доповідь на тему «Імідж державного службовця як підгрунтя формування іміджу державного органу влади»

### **Теми рефератів:**

1. Формування іміджу та репутації фахівця
2. Ефективне виконання визначених завдань передбачає
3. Професійні та особисті риси фахівця
4. Недоліків державних службовців

### **Завдання для самостійного опрацювання та обговорення**

9. Невербальна професійна тактика. Вербальна професійна тактика.
10. Як можна визначити поняття «маніпуляція»?
11. Чим маніпуляція відрізняється від насильства?
12. Чим відрізняються підходи різних дисциплін до вивчення маніпуляції?

### **Завдання для обговорення:**

1. Практичний досвід професійної комунікації.
2. Формування особистісної репутації керівника
3. Управління враженнями керівника.
4. Практичний досвід стратегій впливу.
5. Тактика корекційних та розвиваючих цілей.
6. Характеристики професійних тактик міжособистісної комунікації
7. «Мовленнєва маніпуляція».

### **Питання для закріплення:**

1. Довіра до держави є одним з найбільш важливих факторів впливу на формування відповідного рівня репутації публічних осіб.

## 2. Критерії ефективного особистого брендингу фахівця

### **Завдання для самостійної підготовки:**

1. Що впливає на формування ефективного особистого брендингу фахівця
2. Технології та техніки ефективного особистого брендингу фахівця.

### **Рекомендовані джерела інформації**

1. Борг, Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Харків: Фабула, 2019. 304 с.
2. Волошенко М.О., Азаркіна О.В. Психологія професійного спілкування: навч. посібник. Запоріжжя: Гельветика, 2021. 280 с.
3. Гриценко Т., Гриценко С., Іщенко Т., Мельничук Н., Чуприк Л. Етика ділового спілкування. Київ, 2019. 344 с.
4. Кацавець Р.С. Ораторське мистецтво: підручник. Київ: Алерта, 2021. 250 с.
5. Кришталь А.О. Соціальні аспекти міжособистісної комунікації: курс лекцій. Черкаси : ЧПБ імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України, 2023. 144 с.
6. Кодекс академічної доброчесності Національного університету цивільного захисту України. Харків : НУЦЗУ, 2022. 14 с.
7. Культура діалогу. Національний круглий стіл: збірник статей. Харків: Фоліо, 2021. 384 с.
8. Основи наукового мовлення: навч.-метод. посіб. / уклад.: О.А. Бобер, С.А. Бронікова, Т.Д. Єгорова та ін.; за ред. І.М. Плотницької, Р.І. Ленди. Київ: НАДУ, 2012. 48 с.
9. Пантелюк М.І., Маруніч І.І., Гайдаєнко І.В. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посібник. Київ: ЦУЛ, 2020. 244 с.
10. Піз, А., Піз, Б. Мова рухів тіла. Київ: КМ-БУКС, 2021. 416 с.

11. Чалдіні, Р. Психологія впливу. Київ: КСД, 2022. 608 с.
12. Юнг, К. Психологічні типи. Київ, 2021. 752 с.
13. Дії підрозділів ДСНС України в умовах воєнного стану: навчальний посібник / за заг.ред. М.Коваля. Львів, 2023. 307 с.
14. Ендендейк, Дж., Гроневельд, М.Г., ван дер Пол, Л.Д., ван Беркель, С.Р., Халлерс-Хаальбум, Е. Т., Бейкерманс-Краненбург, М.Дж., Месман, Дж. (2017). Гендерні відмінності в дитячій агресії: Відносини з гендерно-диференційованим батьківським вихованням та гендерно-рольовими стереотипами батьків. 88 (1), 299-316.

**Розробник(и):**

Доцент кафедри

Людмила ГОНТАРЕНКО