

**Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу
КНТЕУ заборонено**

Автор: Ванюшина О.Ф., канд. філософ. наук, доцент, доцент кафедри психології КНТЕУ

Програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри психології 29 березня 2021 р., протокол № 15.

| | |
|-------------|--|
| Рецензенти: | Шевченко О.Ф., канд. психол. наук, доцент, доцент кафедри психології КНТЕУ Гордия Н.Д. Заступник директора закладу післядипломної освіти Київської обласної державної адміністрації Шуст Н. Б. доктор соціологічних наук, професор філософії, соціології та політології КНТЕУ. |
|-------------|--|

**ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ /
PSYCHOLOGY OF COMMUNICATION**

**ПРОГРАМА /
COURSE SUMMARY**

| | |
|--|--|
| | |
| | |

ВСТУП

Програма дисципліни «Психологія спілкування» призначена для студентів освітнього ступеня «бакалавр» галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 054 «Соціологія», спеціалізація «Соціологія економічної діяльності».

Програму підготовлено відповідно до Стандарту вищої освіти України із зазначеної спеціальності та відповідної освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів КНТЕУ

Програма складається з таких розділів:

1. 1. Мета, завдання та предмет дисципліни.
2. 2. Передумови вивчення дисципліни як вибіркової компоненти освітньої програми.
3. 3. Результати вивчення дисципліни.
4. 4. Зміст дисципліни.
5. 5. Список рекомендованих джерел.

1. 1. МЕТА, ЗАВДАННЯ ТА ПРЕДМЕТ ДИСЦИПЛІНИ

Метою вивчення дисципліни «Психологія спілкування» є формування у студентів комплексу теоретичних знань щодо ефективного спілкування, розвитку комунікабельності, створення сприятливого психологічного клімату у колективі, а також формування психологічної культури взаємодії у професійній та позапрофесійній діяльності як складової частини високого рівня професіоналізму майбутніх фахівців.

Завдання вивчення дисципліни «Психологія спілкування» полягає у: формуванні системи базових знань і практичних навичок щодо використання технологій ефективного спілкування; оволодінні особливостями психологічних впливів при спілкуванні та способами протидії маніпулятивним технологіям; вивченні технологій, стратегій і тактик ефективного поведінки під час переговорного процесу; розумінні способів аргументації, організації та проведення дискусій; вивченні методичних засад проведення тренінгів щодо ефективного спілкування; оволодінні алгоритмами раціональної поведінки в процесі спілкування у взаємодії з партнером, а також прийомами ефективного спілкування з іноземцями.

Предметом дисципліни «Психологія спілкування» є вивчення закономірностей спілкування та поведінки людей у спілкуванні, технологій та технік ефективного спілкування.

1. 2. ПЕРЕДУМОВИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ ЯК ВИБІРКОВОЇ КОМПОНЕНТИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Знання про:

психологічні особливості спілкування,
психологічні особливості міжособистісних взаємин у сім'ї.
поняття та категорії психологічної науки і практики;
основні закономірності функціонування та властивості психічних

явищ;

психологічні характеристики, структуру особистості,
особливості функціонування когнітивної сфери особистості;
фактори формування та розвитку особистості;
психологічні особливості та проблеми комунікації під час професійної

діяльності;

вміння:

аналізувати соціально-психологічні явища у групах,
визначати важливі психологічні якості особистості;

визначати напрями розвитку професійно важливих психологічних
якостей особистості в процесі професійного навчання

визначати напрями розвитку професійно важливих психологічних
якостей особистості в процесі діяльності;

1. 3. РЕЗУЛЬТАТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна «Психологія спілкування», як вибіркова компонента освітньої програми, забезпечує оволодіння студентами загальними та фаховими компетентностями і досягнення ними програмних результатів навчання за відповідною освітньо-професійною програмою.

Соціологія економічної діяльності (2020 рік)

| Номер в освітній програмі | Зміст компетентності | Номер теми, що розкриває зміст компетентності |
|---|---|---|
| <i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i> | | |
| ЗК 1 | Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях. | 1-2 |
| ЗК 5 | Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). | 3-4 |
| ЗК 7 | Навички міжособистісної взаємодії | 5-6 |
| ЗК 9 | Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології. | 7-8 |
| <i>Фахові компетентності освітньою програмою</i> | | |
| СК 1 | Здатність оперувати базовим категоріально-понятійним апаратом соціології та економіки | 1-2 |
| СК 6 | Здатність аналізувати та систематизувати одержані результати, формулювати аргументовані висновки та | 3-4 |

| | | |
|---|---|-----|
| | рекомендації. | |
| СК 7 | Здатність презентувати результати соціологічних досліджень для фахівців та нефахівців. | 7 |
| СК 10 | <i>Здатність налагоджувати, підтримувати і розвивати міждисциплінарне професійне співробітництво на основі знання організації роботи соціологічної служби в системі державних та недержавних органів.</i> | 5-6 |
| СК 12 | <i>Здатність до встановлення ресурсів, потенціалу розвитку соціально-економічних суб'єктів, а також визначення чинників нерівного доступу до ресурсів</i> | 9 |
| <i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i> | | |
| РН 4 | Пояснювати закономірності та особливості розвитку і функціонування соціальних та соціально-економічних явищ у контексті професійних задач | 1-2 |
| РН 5 | Вільно спілкуватися державною та іноземною / іноземними мовами усно і письмово з професійних питань | 3 |
| РН 6 | Ефективно виконувати різні ролі (зокрема організатора, комунікатора, критика, генератора ідей, виконавця тощо) у команді в процесі вирішення фахових задач | 8 |
| РН 8 | Обґрунтовувати власну позицію, робити та аргументувати самостійні висновки за результатами досліджень і аналізу професійної літератури | 5-6 |
| РН 11 | Презентувати результати власних досліджень для фахівців і нефахівців | 7-9 |
| РН 12 | Знати та дотримуватися етичних норм професійної діяльності соціолога | 4 |
| РН 13 | <i>Вміти застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій соціально-економічним суб'єктам</i> | 7 |
| РН 15 | <i>Вміти визначати чинники розвитку та специфіку взаємодії соціально-економічних суб'єктів різного рівня</i> | 3-4 |

1. 4. ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

ТЕМА 1. Спілкування, як психологічний чинник розвитку людства

Спілкування як психологічний феномен. Об'єкт, предмет і комунікативні можливості спілкування і переговорів. Спілкування як обмін інформацією, взаємодія, сприйняття і розуміння одне одного. Спілкування в системі міжособистісних взаємин. Види і рівні спілкування Спілкування, його різновиди та функції. Вербальні засоби спілкування. Культура спілкування та говоріння. Методи психологічного впливу та протидії під час спілкування. Стили спілкування Стратегії і тактики спілкування. Активність суб'єктів під час спілкування.

Методи психологічного впливу та протидії під час спілкування.

Встановлення психологічного контакту в індивідуальній бесіді. Характеристика індивідуальної бесіди, її види та етапи. Класифікація співбесідників, орієнтація в ситуації та людях. Класифікація співбесідників, орієнтація в ситуації та людях.

Список рекомендованих джерел

Основний: 1, 2, 3, 5.

Додатковий: 1-3, 6-7, 9, 12, 15

Інтернет-ресурси: 2-5.

ТЕМА 2. Сприймання інформації у спілкуванні

Сприймання першого враження про іншу людину у спілкуванні. Ефекти першого враження. ефект переваги (нерівності), привабливості, ставлення до нас. Соціальна перцепція. Структурні компоненти процесу перероблення інформації. Сприймання. Категоризація. Організація. Відтворення. Умовиводи. Рішення та судження.

Зовнішні ознаки особистості та її сприймання іншими людьми. Ефекти соціальної перцепції: ореолу, первинності, новизни. Фізіогномічна редукція. Стереотипізація. Психологічні функції стереотипізації. Соціальні функції стереотипізації. Соціальний стереотип. Фактори стереотипів. Властивості стереотипів. Класифікації стереотипів. Упередження. Дискримінація. Джерела упереджень. Вплив зовнішніх ознак особистості на її сприймання іншими людьми. Самопрезентація. Якості, що формують образ ефективного співрозмовника. Атракція. Ефект близькості. Фактор взаємної симпатії.

Список рекомендованих джерел

Основний: 2, 4-5.

Додатковий: 1-7, 9, 10, 14.

Інтернет-ресурси: 1-3, 5, 7-9.

ТЕМА 3. Взаєморозуміння людей у процесі спілкування

Взаєморозуміння та психологічні механізми спілкування людей. Психологічні механізми соціальної перцепції: егоцентризм, рефлексія, ідентифікація, емпатія, каузальна атрибуція. Теорія соціальної атрибуції. Імплицитна теорія особистості. Вплив основних життєвих позицій на взаємодію партнерів.

Характеристика Его-станів по Берну. Розподіл ролей у взаємодії за Еріком Берном. Сутність побудови "зверху", "знизу" та "поруч". Трансакція як одиниця взаємодії, її види та структура. Додаткова нерівна трансакція. Перехресна трансакція. Прихована трансакція. Основні характеристики позицій.

Ефективне проведення ділової зустрічі. Критерії оцінки результатів взаємодії. Особливості телефонного спілкування. Основні правила

телефонного спілкування.

Список рекомендованих джерел

Основний: 2, 4-5.

Додатковий: 1, 3-7, 9, 12-14.

Інтернет-ресурси: 1-3,5,7-9.

ТЕМА 4. Техніка аргументації у спілкуванні

Механізми психологічного впливу в процесі спілкування. Аргументація: цілі аргументації. Теорія аргументації. Техніка аргументації. Теоретична аргументація. Емпірична аргументація. Доказова аргументація. Суб'єкти аргументативної діяльності. Мета аргументації. Фундаментальний метод, метод протиріччя, метод порівняння, метод отримання висновків, метод бумеранга. Метод ігнорування. Метод видимої підтримки. Тактика аргументації.

Невербальна комунікація у спілкуванні. Прийняття рішень і завершення бесіди. Основні елементи підготовки до переговорів. Поняття про невербальну комунікацію. Ділова бесіда. Етапи ділової бесіди. Класифікація невербальних засобів спілкування. Мова невербального спілкування. Міміка. Візуальний контакт. Інтоніяція і тембр голосу. Пози і жести. Міжособистісний простір.

Список рекомендованих джерел

Основний: 1, 2, 3, 4.

Додатковий: 2, 6, 9, 10-11, 14.

Інтернет-ресурси: 1, 2-5, 7.

ТЕМА 5. Психологія дискусії

Загальна характеристика взаємодії у дискусії. Визначення дискусії. Класифікація дискусій. Правила ведення дискусії. Практичні технології проведення дискусій. Види групової дискусії. Методи досягнення переваги над опонентом. Основні дискусійні уміння. Форми організації дискусій за Г.Е. Філатовою. Стадії підготовки до мозкової атаки. Рольова дискусія. Дискусія з прихованими ролями. Дискусія як аналіз конкретних ситуацій.

Види критики. Мотиви критики. Особливості застосування публічної критики. Практичні технології проведення дискусій.

Список рекомендованих джерел

Основний: 1, 2, 5.

Додатковий: 2, 6, 7, 10-11, 13.

Інтернет-ресурси: 1, 2-5, 7.

ТЕМА 6. Правила і техніки спілкування.

Загальна характеристика і зміст психологічних особливостей ділового спілкування. Проблеми та сфери застосування психологічних знань у

процесі спілкування. Види і цілі ефективного спілкування в сучасній психології. Методичні прийоми розвитку комунікабельності. Поняття соціально-психологічного ефективного спілкування. Історія розвитку вчень про ефективне спілкування.

Принцип активності, принцип дослідницької творчої позиції, принцип об'єктивації поведінки, принцип партнерського спілкування. Особистісна динаміка. Основні правила і особливості техніки спілкування.

Список рекомендованих джерел

Основний: 1, 2, 3, 4.

Додатковий: 2, 6, 9, 10-11, 14.

Інтернет-ресурси: 1, 2-5, 7.

ТЕМА 7. Психологія переговорного процесу

Загальна характеристика переговорів. Види переговорів та їх класифікація. Динаміка переговорного процесу. Основні етапи динаміки переговорів. Ведення переговорів - етапи: з'ясування інтересів і позицій, обговорення й узгодження позицій, вироблення угод. Аналіз результатів переговорів і виконання досягнутих домовленостей.

Психологічні механізми і технологія ділових переговорів. Характеристика оптимальних умов психологічного механізму переговорного процесу. Технологія ведення переговорів, її зміст та характеристика складових елементів. Принципи взаємодії під час ведення переговорів. Особові якості, що сприяють конструктивному проведенню переговорів. Основні стратегії переговорів. Тактика і принципи переговорів.

Список рекомендованих джерел

Основний: 2, 3, 4, 5.

Додатковий: 3, 6, 9, 10-12, 15.

Інтернет-ресурси: 2-4, 6.

ТЕМА 8. Конструктивна взаємодія з опонентами під час переговорного процесу

Стратегії і тактики в переговорному процесі. Забезпечення оптимальних умов психологічного механізму переговорного процесу. Конструктивна взаємодія з опонентами під час переговорів. Загальні принципи конструктивної взаємодії з опонентами під час переговорів.

Прийоми, які широко застосовуються на усіх етапах переговорів або ж мають свою специфіку. Маніпулятивні технології в переговорному процесі і протидія їм. Прийоми, які застосовуються на етапах уточнення, обговорення, узгодження позицій.

Список рекомендованих джерел

Основний: 2, 3, 4, 5.

Додатковий: 3, 6, 9, 10-12, 15.

Інтернет-ресурси: 2-4, 6.

ТЕМА 9. Поведінка партнерів у взаємодії під час спілкування

Взаємодія в процесі спілкування. Рівні спілкування. Види взаємодії. Маніпулювання. Конкуренція. Співробітництво. Різновиди усного спілкування. Маніпуляція в переговорному процесі. Типів маніпуляторів. Типи маніпулятивних систем. Система захисту від маніпуляцій. Актуалізатори.

Моделі поведінки партнерів у взаємодії. Маніпулятивна поведінка. Асертивна поведінка. Актуалізаторська поведінка. Конфліктна поведінка. Подолання конфліктної поведінки. Методи, які сприяють залагодженню конфлікту.

Список рекомендованих джерел

Основний: 2, 4-5

Додатковий: 1-3, 5, 7-10, 13, 15.

Інтернет-ресурси: 1-7.

ТЕМА 10. Соціальна поведінка партнерів у взаємодії

Особистість у соціальній взаємодії. Співвідношення категорій «особистість», «індивід» та «індивідуальність». Сприймання особистістю соціального середовища. Соціально-психологічна структура особистості. Статична структура: загальнолюдське, соціально-специфічне та індивідуально-неповторне в особистості.

Соціальні ролі під час спілкування. Символи, засвоєння соціального досвіду, самосвідомість особистості. Динамічна структура: моделі й еквіваленти. Налагодження комунікації в процесі розуміння особистості.

Соціальні норми у взаємодії. Соціалізації особистості: поняття, інститути та механізми. Значення групових та суспільних норм. Специфіка соціально-психологічного вивчення особистості. Духовний потенціал особистості. Нормативна поведінка в групі. Поняття про групові норми. Експерименти М. Шеріфа. Експерименти С. Аша. Феномен «групового тиску». Функції групових норм. Стійкість індивіда до дії нормативного впливу.

Список рекомендованих джерел

Основний: 2, 4-5

Додатковий: 1-3, 5, 7-10, 13, 15.

Інтернет-ресурси: 1-7.

ТЕМА 11. Соціальна психологія спілкування

Психологічна сутність та структура спілкування. Розвиток спілкування в онтогенезі. Спілкування як форма вияву активності особистості.

Спілкування як обмін інформацією, як комунікативний процес. Вербальна комунікація. Значення комунікативних властивостей людської мови. Проблема тезаурусу. Засоби комунікації. Поняття та характеристика невербальних засобів спілкування. Паралінгвістичні та екстралінгвістичні системи знаків. Просторово-часова система організації комунікативного процесу. Бар'єри спілкування.

Інтерактивна сторона спілкування: спілкування як обмін діями, як взаємодія. Компоненти процесу взаємодії. Види взаємодії.

Перцептивна сторона спілкування: спілкування як взаєморозуміння та взаємопізнання людей. Роль міжособистісного сприйняття в процесі спілкування. Функції, психологічні механізми, ефекти соціальної перцепції.

Психологічні засоби впливу в процесі спілкування (переконавання, зараження, навіювання, наслідування та ін.).

Список рекомендованих джерел

Основний: 2, 4-5

Додатковий: 1-3, 5, 7-10, 13, 15.

Інтернет-ресурси: 1-7.

ТЕМА 12. Конфліктне спілкування та попередження конфліктів

Соціально-психологічна характеристика конфліктів. Характеристика основних видів конфліктів: внутрішньоособистісних, міжособистісних, особистісно-групових, міжгрупових. Визначення предмету конфлікту, умов його перебігу, образів конфліктних ситуацій, можливих дій учасників конфлікту, результатів конфліктних дій. Динаміка конфлікту: латентна, демонстративна, батальна та завершальна фази

Конформізм та конформність. Нонконформізм. Фактори, що впливають на конформну поведінку. Типи конформної поведінки: внутрішнє й зовнішнє підпорядкування. Рівні конформної поведінки: підпорядкування, ідентифікація та інтерналізація. Наслідки відхилень індивіда від групових норм. Уніформізм. Вплив меншості на групу. Концепція референтних груп особистості.

Подолання конфліктів. Стратегії поведінки в конфліктній ситуації. Загальний зміст управління конфліктом: прогнозування, запобігання, стимулювання, регулювання та вирішення. Діагностика конфліктів. Методи підтримки співробітництва в конфлікті: згода, практична емпатія, збереження репутації, взаємодоповнення, виключення соціальної дискримінації.

Список рекомендованих джерел

Основний: 2, 4-5

Додатковий: 1-3, 5, 7-10, 13, 15.

Інтернет-ресурси: 1-7.

ТЕМА 13. Розуміння соціального мислення співрозмовника

Соціальні переконання і думки співрозмовника. Теорія атрибуції, теорія приписування Д. Майерса. Закономірності, відповідно до яких люди інтерпретують поведінку інших. Теорія відповідних припущень, теорія упередження відповідності. Помилки приписування.

«Я» в соціальному світі комунікатора. Я-концепція комунікатора. Структури Я-концепції. Дзеркальне (соціальне) Я, реальне Я, ідеальне Я.

Соціальні установки співрозмовника. Домінанта. Стадії домінанти. Ситуативна і фіксована установка. Переконавання, емоційне відношення, відповідна реакція. Функції соціальної установки. Взаємодія соціальної установки і поведінки.

Список рекомендованих джерел

Основний: 2, 4-5

Додатковий: 1-3, 5, 7-10, 13, 15.

Інтернет-ресурси: 1-7.

ТЕМА 14. Спілкування фахівця соціолога в процесі професійної діяльності.

Особливості діагностики конкретних соціально-психологічних явищ із застосуванням комунікативних технологій. Комунікативні методи соціально-психологічної діагностики: анкетування, опитування, інтерв'ю.

Особливості спілкування фахівців в процесі професійної діяльності. Соціальна група як елемент соціальної структури. Соціальна структура. Спілкування з представниками різних груп. Особливості спілкування фахівця з представниками етнічних спільностей. Особливості спілкування фахівця з представниками різних видів поселенських утворень: сільських і міських.

Соціальна взаємодія в процесі професійної діяльності. Типи соціальної взаємодії. Теорії міжособової взаємодії: теорія обміну (Дж. Хоманс, П. Блау), теорія керування враженнями (І. Гофман), психоаналітична (З. Фрейд). Соціальні відносини, спрямовані на досягнення цінностей. Налагодження ефективної комунікації при вивченні соціальних змін.

Список рекомендованих джерел

Основний: 2, 4-5

Додатковий: 1-3, 5, 7-10, 13, 15.

Інтернет-ресурси: 1-7.

5. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ*

Основний

- 1. Корольчук М.С., Крайнюк В.М., Марченко В.М. Психологія: схеми, опорні конспекти, методика. Навчальний посібник. – К: Ельга, Ніка-Центр, 2015. – 320 с.

- 2. *Практична психологія. Навчальний посібник для студентів ВНЗ / Корольчук М.С., Корольчук В.М., Миронець С.М. та ін. – К. : Київ.нац.торг.ун-т, 2014*
- 3. Зливков В.Л., Лукомська С.О. Психологія спілкування: інтегративний підхід [навчальний посібник; 2 видання: розширене та доповнене] / В.Л.Зливков, С.О. Лукомська. – К., Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2018. – 353 с.
- 4. *Психологія спілкування: Навч. посібник / За редакцією Л.О. Савенкової. – К.: КНЕУ, 2011. – 319 с.*
- 5. Філоненко М.М. Психологія спілкування. Підручник. / М.М. Філоненко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224с.

Додатковий

- 1. Бендлер Р. Мистецтво переконувати / Р. Бендлер, Дж. Лавалль. – К. : София, 2002. – 224 с.
- 2. Джонсон Д. Соціальна психологія: Тренінг міжособистісного спілкування / Д. Джонсон. – К. : КМ Академія, 2003. – 285 с.
- 3. Ємельяненко Л. М. Конфліктологія : навч. посібник / Л.М. Ємельяненко, В.М. Петюх, Л.В. Торгова, А.М. Гриненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 315с.
- 4. Колотілова Н.А. Риторика. Навч. посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 232 с.
- 5. Конфліктологія: підручник / за ред. Г. В. Гребенькова. – Львів: Магнолія, 2011. – 229 с.
- 6. Курс загальної психології [Текст] : підруч. [для студ. вищ. навч. закл. : у 2 т.] / П. А. М'ясоїд . - К. : Алерта, 2011 - 2013. - ISBN 978-617-566-014-0 (багатотомне вид.). Т. 2. - 2013. - 757 с.
- 7. Леонтьєв А. Психологія об'єкції : учеб. пособ. / А. А. Леонтьєв. – Мн. : Изд-во Академія, 2007. – 365 с.
- 8. Ложкін Т. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: навч. посібник / Т. В. Ложкін, Н.І. Пов'якель. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 416 с.
- 9. Маличевский В. Переговори / Маличевский В. – Харків: Центр “Консульт”, 2007. – 128 с.
- 10. Максименко С.Д., Забродський М.М. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). С.Д., Максименко М.М. Забродський– К., 2005. – 381 с.
- 11. Зливков В. Л. Психологія педагогічного спілкування: інтегративний підхід [Текст] : навч. посіб. / Валерій Зливков, Світлана Лукомська. - Ніжин ; Київ : Лисенко М. М. [вид.], 2018. - 275 с.
- 12. Тимофієва, Марина Пилипівна Психологія спілкування [Текст] : навч.-метод. посіб. для студентів вищ. мед. закл. освіти України / Тимофієва М. П., Борисюк А. С., Павлюк О. І. ; Вищ. держ. навч. закл. України "Буковин. держ.

мед. ун-т". - Чернівці : БДМУ, 2019. - 99 с.

- 13. Щербан, Т. Д. Психологія міжособистісного спілкування [Текст] : навч. посіб. / Щербан Т. Д., Корнієнко І. О. ; Мукачів. держ. ун-т. - Мукачево : Вид-во МДУ, 2018. - 212 с.
- 14. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: Навч. посібник/ Ф.І. Хміль.-К.: Академвидав, 2004.-278 с.
- 15. Чеховських М.І. Психологія ділового спілкування. - К.: ТОВ «Нове знання», 2006. - 253с.

Інтернет-ресурси:

- 1. Психологія і етика ділового спілкування. – Режим доступу: http://stud.com.ua/7213/etika_ta_estetika/psihologiya_i_etika_dilovo_go_spilkuvannya
- 2. Електронна бібліотека. - Режим доступу : <http://www.info-library.com.ua>
- 3. Електронна бібліотека. - Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua>
- 4. Електронна бібліотека. – Режим доступу: <http://www.psylib.org.ua>
- 5. Електронна бібліотека. – Режим доступу: <http://psychologiya.org.ua/pidruchnyky.html>
- 6. Інтернет-версія журналу "Психологія" - Режим доступу: <http://www.psychology.su/>
- 7. Електронна бібліотека. – Режим доступу: <http://readbookz.com/>
- 8. Електронна бібліотека Інституту соціальної та політичної психології Національної академії педагогічних наук України. – Режим доступу: <http://ispp.org.ua/biblioteka.htm>
- 9. Психологічний портал «У психолога». - Режим доступу: http://upsihologa.com.ua/tytarenko_crisis2.html.

** курсивом виділені назви видань, які знаходяться в бібліотеці КНТЕУ*

ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ програми дисципліни «Психологія спілкування»

| | |
|------------------------------|-----------------------------|
| Погоджено | Погоджено |
| Завідувач кафедри психології | Заступник директора закладу |

