

НАЦІОНАЛЬНИЙ МЕДИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ О.О. БОГОМОЛЬЦЯ
Кафедра загальної і медичної психології

МЕТОДИЧНІ РОЗРОБКИ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ З
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ»

Освітній рівень другий (магістерський) рівень

Галузь знань 22 «Охорона здоров'я»

Спеціальність 227 «Терапія та реабілітація»

Спеціалізація 227.1 «Фізична терапія»

Автори: д.психол.н.. професор Філоненко М.М.

викладач Прудка Л. М.

Затверджено на засіданні кафедри

Протокол № 2 від «12» вересня 2024 року

Завідувач кафедри загальної
і медичної психології,
професор



Матяш М.М.

Тема 1. Предмет, завдання і методи психології спілкування

(практичне заняття – 4 години)

Мета заняття: Систематизувати та поглибити знання студентів про предмет, завдання і методи психології спілкування.

План заняття:

1. Спілкування як об'єкт міждисциплінарних досліджень: предмет теорії міжособистісного спілкування; аналітичні моделі; теоретичні напрямки. Закономірності спілкування та взаємодії людей.

2. Соціально-психологічний, психологічний та філософський підходи до спілкування.

3. Поняття спілкування. Потреба у спілкуванні. Сутність і природа спілкування.

4. Формування спілкування у філогенезі. Предметно-практична діяльність як основа і передумова людського спілкування.

5. Методи дослідження спілкування. Психодіагностика міжособистісних стосунків. Дослідження комунікативних здібностей та навичок особистості.

Питання для поточного контролю та самоконтролю:

1. Предмет, методологічні основи та завдання психології спілкування.

2. Сутність, об'єкт і предмет психології спілкування.

3. Поняття «спілкування» та «комунікація», «комунікативний процес».

Структура, основні функції й види комунікацій.

4. Загальна характеристика спілкування, як процесу.

5. Функції та цілі спілкування.

6. Види спілкування.

7. Засоби спілкування.

8. Охарактеризуйте основні вимоги до партнерів по спілкуванню.

9. Спілкування як цінність.

Практичні завдання: Виберіть особу, з якою ви часто спілкуєтеся і спробуйте розкрити особливості її комунікативної сфери. Напишіть про це невеликий твір.

Відомо, що на етапі початкового оволодіння мовою дитина, намагаючись задовольнити власні потреби, вимовляє певні слова, але слів не вистачає. Що приходить їй на допомогу? Проілюструйте прикладами.

Дайте відповідь з погляду філософії, що таке спілкування, його роль в житті людини. Проілюструйте прикладами з історії людства розуміння процесу спілкування для життя суспільства.

Теми доповідей і рефератів (презентацій):

1. Спілкування як соціально-психологічний феномен.
2. Спілкування у тварин, специфіка спілкування людини. Роль спілкування в розвитку людини.
3. Варіативне (вікові, гендерні, соціальні, культурні та ін. особливості) та інваріантне у спілкуванні.
4. Проблема спілкування у психології: ідеї В.Бехтерева, М.Бахтіна, Л.Виготського, Б.Ананьєва, В.Мясіщева. Розвиток уявлень про спілкування як специфічний вид діяльності (А.Бодальов, Г.Андрєєва, О.Леонтєв, Б.Ломов та ін.)
5. Підходи до розуміння спілкування в зарубіжній психології: інтеракціонізм, когнітивні моделі (теорія структурного балансу, теорія конгруентності, теорія каузальної атрибуції), трансакційна модель спілкування, розуміння спілкування в гуманістичній психології.
6. Соціально-психологічні функції спілкування.
7. Фази і етапи, стадії спілкування.
8. Уявлення про циклічність процесів спілкування.
9. Різні критерії виділення видів спілкування.

Завдання для тестового контролю:

1. Чому, визначаючи структуру спілкування, необхідно виділяти аспект, в якому вона розглядається? Наведіть приклади відомих Вам класифікацій структури спілкування.
2. Розкрийте етапи формування потреби в спілкуванні в процесі онтогенезу. Чому без спілкування з дорослим не може відбуватись соціалізація особистості?

Тема № 2. Спілкування як комунікація.

(практичне заняття – 4 години)

Мета заняття: ознайомити студентів зі змістом та структурою комунікативного процесу, основними бар'єрами спілкування.

План заняття:

1. Процес обміну інформацією та його специфіка.
2. Зміст понять «тезаурус», значення, смисл.
3. Різновиди комунікації за характером впливу. Структура комунікативного процесу за Г.Лассуел. Комунікативне поле та його складові: норми, скріпти, стилі комунікації, когнітивне навантаження на учасників та часові і просторові обмеження.
4. Бар'єри спілкування та їх особливості.
5. Загальна характеристика засобів комунікації. Вербальна та невербальна комунікація.
6. Сутність невербальної комунікації. Системи невербальної комунікації. Цілі невербальної комунікації.
7. Проблеми кодування та декодування невербальних повідомлень.

Питання для поточного контролю та самоконтролю:

1. Психологічна характеристика комунікативної сторони спілкування.
2. Вербальні засоби спілкування. Види мовлення.
3. Рефлексивне слухання і його особливості.
4. Нерефлексивне слухання і його особливості.
5. Емпатійне слухання і його особливості.
6. Труднощі в процесі передачі інформації та їх подолання.

Практичні завдання: Яке процентне співвідношення між вербальними та невербальними засобами спілкування, якщо взяти весь процес комунікації за 100 %? Поясніть це з позиції свідомого та несвідомого проявів спілкування..

Теми доповідей і рефератів (презентацій):

1. Поняття про психологічний бар'єр в міжособистісному спілкуванні, його функції за Б.Паригінім.

2. Комунікативні бар'єри, види.
3. Причини і фактори утрудненого спілкування.
4. Об'єктивні і суб'єктивні труднощі (аутичність, сором'язливість, відчуженість).

Завдання для тестового контролю:

1. Які невербальні сигнали з числа наведених нижче слід визнати конфліктогенними, а які синтонними: дивитися на годинник, перебирати папірці на столі, присуватися ближче до співбесідника, набирати повітря у легені для заперечення, дивитися в очі?

2. Відстань міжособистісної дистанції залежить від культурних традицій, виховання. Індивідуального досвіду і особистісних особливостей. Які прийоми спілкування скорочують або подовжують міжособистісну дистанцію? Поясніть наведені приклади міжкультурних і індивідуальних відмінностей.

3. Завдання 1. Відстань міжособистісної дистанції залежить від культурних традицій, виховання. Індивідуального досвіду і особистісних особливостей. Які прийоми спілкування скорочують або подовжують міжособистісну дистанцію? Поясніть наведені приклади міжкультурних і індивідуальних відмінностей.

Японці сідають доволі близько один до одного і частіше використовують контактний погляд, ніж американці; їх не дратує необхідність дотику рукавами, ліктями, колінами; американці вважають, що азіати «фамільярні» і надмірно «давлять», а азіати вважають американців «надто холодними і офіційними». · А. Піз спостерігав на одній конференції, що бесіда двох американців між собою відбувалася на відстані біля одного метру, таку дистанцію вони зберігали протягом усієї розмови; коли розмовляли між собою японець та американець, вони повільно пересувалися по кімнаті: японець «наступав» на американця, а той відсувався – кожен намагався досягти звичного і зручного простору у спілкуванні. · Сільські мешканці, які виховані в умовах меншої щільності населення, ніж міські жителі. Мають і більш просторий особистісний простір, тому при вітанні «сільський» протягне руку здалека і нахилить корпус вперед, але з місця не зійде, а ще краще просто помахав вітально рукою. · Молода пара, яка тільки-но емігрувала в Чикаго з Данії, була запрошена у місцевий

американський клуб. Через декілька тижнів жінки клубу почали скаржитися, що вони відчують себе некомфортно біля цього датчанина, тому що він «пристає» до них. Чоловіки клубу у свою чергу відчули, що ніби датчанка своєю поведінкою натякала про свою доступність в сексуальному відношенні.

Завдання 2. Які варіанти наведених тверджень є вірними?

1. Ви вважаєте, що міміка і жести це / ...

- а) спонтанний вираз душевного стану людини в конкретний момент часу;
- б) доповнення до мовлення;
- в) зрадницький прояв нашої самосвідомості;
- г) відбиток культури і походження. Який важко приховати;
- д) всі відповіді вірні;
- е) всі відповіді невірні.

Завдання 3. У жінок в порівнянні з чоловіками мова міміки та жестів...

- а) більш виразна;
- б) менш виразна;
- в) більш складна;
- г) більш багатозначна;
- д) більш індивідуальна;
- е) всі відповіді вірні;
- ж) всі відповіді невірні.

Завдання 4. Яка міміка і які жести в усьому світі означають те саме:

- а) покачування головою з боку в бік;
- б) покачування головою в верх-вниз;
- в) коли зморщують ніс;
- г) коли піднімають догори вказівний палець;
- д) коли хмурять брови;
- е) коли підморгують;
- ж) коли посміхаються;
- з) всі відповіді вірні;
- и) всі відповіді невірні.

Завдання 5. Яка частина тіла виразніша^{1/2} за все

- а) ноги;
- б) руки;
- в) пальці;
- г) плечі;
- д) кінцівки рук;
- е) всі відповіді вірні;
- з) всі відповіді невірні.

Завдання 6. Яка частина обличчя людини найбільш інформативна:

- а) чоло;
- б) очі;
- в) губи;
- г) брови;
- д) ніс;
- е) всі відповіді вірні;
- з) всі відповіді невірні.

Завдання 7. Більшість жестів і поз:

- а) передаються з покоління в покоління;
- б) завчені з дитинства від батьків;
- в) завчені від інших;
- г) закладені в людині від природи;
- д) мають національно-культурну специфіку;
- е) всі відповіді вірні;
- з) всі відповіді невірні.

Тема 3. Перцептивна сторона спілкування.

(практичне заняття – 4 години)

Мета заняття: ознайомити студентів з особливостями розвитку соціальної відповідальності людини і держави.

План заняття:

1. Сутність поняття соціальної перцепції.

2. Загальна характеристика процесу розуміння іншої людини. Механізми взаєморозуміння (егоцентризм, ідентифікація, рефлексія, емпатія), їх позитивне та негативне значення у спілкуванні.

3. Поняття «каузальна атрибуція» та його роль у перцепції.

4. Стереотипізація та її значення у сприйнятті людьми один одного.

5. Сутність понять ефект ореолу, ефект первинності та ефект новизни.

6. Проблема точності міжособистісної перцепції.

Питання для поточного контролю та самоконтролю:

1. Перцепція в загальнопсихологічному розумінні.

2. Характеристика соціальної перцепції.

3. Візуальна психодіагностика. Перше враження і точність інтерпретації.

4. Ефекти і механізми соціальної перцепції (ідентифікація, емпатія, егоцентризм, рефлексія, стереотипізація).

5. Національний, соціальний стереотип. Марновірство.

Практичні завдання: Проаналізуйте уривки з художніх творів, визначте типову схему перцепції, помилки соціального сприйняття.

1) «Дивна річ, якою повною буває ілюзія того, що краса є добро. Гарна жінка говорить дурниці. Ти її слухаєш і не чуєш дурниць, а чуєш розумне. Вона говорить і робить паскудні речі, а ти бачиш щось дуже миле. Коли вона не говорить ні дурниць, ні гидоти, а гарна, то переконуєшся, що вона чудо як розумна і моральна» (Л.М.Толстий «Крейцера соната»..

2) «Що дозволено Юпітеру, то не дозволену бугаю»(прислів'я).

3)» Краса робить справжні дива. Всі душевні недоліки, які є у красуні, замість того, аби викликати огиду, стають надзвичайно привабливі» (М.В.Гоголь «Невський проспект»).

Завдання 2. Проаналізуйте текст і сформулюйте свої уявлення про роль кольору в соціальній перцепції.

- Я уловлюю сигнали у вигляді кольорів... Деякі з нас можуть відчувати кольори, що випромінюють інші люди. Сигнали, які випромінюєте ви, я сприймаю як блідо-червоні. Щось тепле, але агресивне. Як сигнал попередження. Він притягує до себе, але й говорить про якусь небезпеку...

- Послухати його, так все бісове населення – ходяча веселка.

- Є деякі психологічні підтвердження тому, що він говорить. Різні емоції асоціюються з кольорами. Це є підставою для підбору кольорової гами в суспільних місцях, в кімнатах готелю, інститутах. Блакитний, наприклад, асоціюється з депресією. В психіатричних клініках ти знайдеш чимало кімнат, пофарбованих блакитними кольорами. Червоний – колір агресії, гніву. Чорний – хворобливий, лиховісний і так далі... Я уловлюю пастельні відтінки від багатьох жінок, ці жіночі відтінки відповідають кольорам їхнього одягу – рожеві, жовті, блідо-блакитні і зелені. Це пасивні, холодні, тендітні дамочки. Іноді я бачу жінку, що випромінює темні сильні кольори, наприклад, темно-синій, бордовий або червоний. Вони більш сильного типу. Зазвичай агресивні, вони можуть бути адвокатами, лікарями або діловими жінками і часто носять костюми цих кольорів (П. Корнуэлл).

Теми доповідей і рефератів (презентацій):

1. Поняття соціальної перцепції.
2. Соціальна перцепція та її особливості.
3. Ефекти соціальної перцепції та їх характеристика.
4. Форми міжособистісного взаємовпливу, їх характеристика.
5. Поняття переконання, його засоби і умови ефективності.
6. Поняття навіювання, його засоби і умови ефективності.
7. Психологічне зараження і наслідування, їх характеристика.
8. Структура соціально-перцептивного акту.
9. Ефекти соціальної перцепції.
10. Міжособистісні атракції та її фактори.

Завдання для тестового контролю:

Вправа 1. «Самопрезентація», «Презентація співрозмовника». Мета: розвивати навички представлення себе та інших, формування позитивного першого враження, встановлення контакту, вміння знаходити психологічні особливості партнерів по спілкуванню.

Вправа 2 «Що у нас спільного?» Мета: розвивати уміння відчувати співбесідника і навчитися будувати спілкування на позиціях спільності, розвиток здатності об'єктивно передавати і сприймати інформацію.

Вправа 3. Розвиток уміння відчувати співрозмовника, розвиток емпатії в процесі спілкування.

Тема № 4. Спілкування та психологічний вплив

(практичне заняття – 4 години)

Мета заняття: ознайомити студентів з основними способами психологічного впливу.

План заняття:

1. Поняття про способи впливу. Загальна характеристика способів впливу: зараження, навіювання, наслідування.

2. Сутність соціальних явищ паніки, моди, чуток, їх передумови та наслідки.

3. Психологічні основи впливу засобів масової інформації (ЗМІ). Сутність моделей впливу ЗМІ: модель праймінгу, модель культивування, модель «порядок денний», модель «використання та задоволення».

4. Мета масової комунікації. Швидкість та міра впливу засобів масової комунікації. Усвідомлення впливу засобів масової комунікації.

5. Психологічні наслідки впливу на психіку людини повідомлень з елементами агресії.

Питання для поточного контролю та самоконтролю:

1. Психологічний вплив. Види психологічного впливу: переконання, зараження, навіювання, наслідування, мода, чутки.

2. Неімперативні прямі форми впливу (прохання, пропозиція, підтримка, заохочення).

3. Імперативні прямі форми впливу (наказ, заборона, залякування, критика).

4. Соціально-психологічний потенціал особистісного впливу.

5. Природа особистісного впливу.

6. Способи захисту від впливів.

Практичні завдання: Побудуйте таблицю «Види психологічного впливу» і заповніть її, надаючи детальну характеристику для кожного виду.

Теми доповідей і рефератів (презентацій):

1. Поняття про способи впливу. Загальна характеристика способів впливу: зараження, навіювання, наслідування.

2. Сутність соціальних явищ паніки, моди, чуток, їх передумови та наслідки.

3. Неімперативні прямі форми впливу (прохання, пропозиція, підтримка, заохочення).

4. Імперативні прямі форми впливу (наказ, заборона, залякування, критика).

5. Соціально-психологічний потенціал особистісного впливу.

6. Природа особистісного впливу.

7. Способи захисту від впливів.

Завдання для тестового контролю: Написати есе на тему: «Соціально-психологічний потенціал особистісного впливу»

Тема № 5. Стратегії та стилі спілкування.

(практичне заняття – 4 години)

Мета заняття: ознайомити студентів з основними стратегіями та стилями спілкування.

План заняття:

1. Стратегії спілкування людини в міжособистісній взаємодії: співробітництво, суперництво, компроміс, пристосування, уникання.

2. Типи комунікабельності людей.

3. Модель комунікативної комунікації.

4. Авторитарне спілкування. Демократичне спілкування. Ліберальне спілкування. Індивідуальні стилі спілкування.

5. Параметри визначення стилю спілкування викладача з групою.

6. Тип діяльності вчителя в залежності від ставлення до роботи (В.М. Сорока Росінський, Є.Г. Костянкін).

Питання для поточного контролю та самоконтролю:

1. Основні стратегії і способи взаємодії в процесі спілкування
2. Соціально-психологічні функції спілкування.
3. Фази і етапи, стадії спілкування.
4. Уявлення про циклічність процесів спілкування. Різні критерії виділення видів спілкування. Порівняння гуманістичного, ритуального і маніпулятивного спілкування.
5. Класифікація функцій спілкування.
6. Особливості діалогічного і монологічного спілкування.
7. Стратегії та тактики спілкування.
8. Основні стилі спілкування.

Практичні завдання: Описати «Основні стратегії і способи взаємодії в процесі спілкування»

Теми доповідей і рефератів (презентацій):

1. Типи комунікабельності людей.
2. Поняття моделі комунікації.
3. Моделі мовного знака як підґрунтя комунікативного моделювання.
Модель комунікативного знака К. Бюлера.
4. Інформаційно-технічні моделі комунікації.
5. Комунікативна модель Р. Якобсона.
6. Семіотична модель художньої комунікації Ю. Лотмана.
7. Прагмалінгвістичні моделі комунікації.
8. Авторитарне спілкування. Демократичне спілкування. Ліберальне спілкування. Індивідуальні стилі спілкування.
9. Параметри визначення стилю спілкування викладача з групою.

Завдання для тестового контролю: Конспектування першоджерел передбачає поглиблений розгляд окремих питань теми. Для конспектування можуть пропонуватися статті з фахових журналів, розділи монографій або підручників. Алгоритм підготовки.

- Прочитайте запропоноване першоджерело.
- Правильно оформіть бібліографію першоджерела (автор, назва, вихідні дані).
- Складіть план (простий або складний).
- Для кожного пункту плану виділіть основні положення проблеми, яка висвітлюється у першоджерелі.
- Представте прочитаний текст у вигляді тез або анотації, використовуючи, при потребі, схеми, таблиці, графіки тощо.
- Для самоперевірки перекажіть статтю, використовуючи власний конспект.

Тема № 6. Конфліктне спілкування

(практичне заняття – 4 години)

Мета заняття: ознайомити студентів з основними аспектами конфліктного спілкування.

План заняття:

1. Стадії розвитку конфлікту.
2. Явище утрудненого спілкування і його місце у структурі соціально-психологічної проблематики.
3. Комунікативні бар'єри як вияв крайнього ступеня утрудненості спілкування.
4. Особливості поведінки і конфліктній ситуації.
5. Класифікація типів труднощів спілкування: ситуативні, значеннєві, мотиваційні, «бар'єри уявлень про іншого», відсутність зворотного зв'язку, прагматичні (Гібш Г., Форверг М.).
6. Основні способи оптимізації міжособистісної комунікації.

Питання для поточного контролю та самоконтролю:

1. Поняття конфлікту у психології. Класифікація причин конфлікту.
2. Структура конфлікту, його функції, динаміка.
3. Види конфліктів.
4. Стили поведінки у конфлікті.

5. Принципи і методи управління міжособистісними конфліктами.

Практичні завдання:

1. Використовуючи метод «сендвіча» (коли потрібно дати негативну оцінку діяльності тривожної, сором'язливої, образливої, із заниженою самооцінкою людини, ефективним є: надати спочатку позитивний, а далі негативний зворотний зв'язок), придумайте можливі репліки до наведених ситуацій.

Наприклад: Я бачу, що ти цілеспрямована, наполеглива людина, але тепер ти ведеш себе дуже грубо, намагаючись не заробити оцінку, а «вирвати» її у викладача.

1) Учень добре вивчив тему, але йому важко відповідати на питання, що вимагає логічного мислення і кмітливості.

2) Під час пояснень нової теми один учень постійно відволікається, не реагуючи на зауваження.

Завдання 2. Використовуючи метод асоціацій, придумати такі асоціації, які не прищеплюють самолюбство людини (в репліках уникають образ на адресу опонента, говорячи йому, кого він нагадує в даній конфліктній ситуації).

Наприклад: кислий, як лимон.

1) Неохайно написав реферат (Як курка лапою написав)

2) Малоактивний на занятті (Сонна муха)

3) На всіх ображається (Дуєшся, як миша на крупу)

4) Розштовхує всіх (Діє, як бульдозер)

5) Негативно реагує на зауваження (Розпустив колючки).

Теми доповідей і рефератів (презентацій):

1. Конфліктні ситуації та конфлікти

2. Фази розвитку конфліктів

3. Можливі виходи із конфлікту

4. Агресивна поведінка як прояв конфронтації.

5. Конфлікти на роботі – психологічні поради їх уникання.

Завдання для тестового контролю:

Проведіть дослідження типових способів поведінки в конфліктних ситуаціях за допомогою тесту К.Томаса. Прокоментуйте отримані результати.

Тема № 7. Правила проведення ділових зустрічей

(практичне заняття – 4 години)

Мета заняття: ознайомлення студентів з основними правилами проведення ділових зустрічей.

План заняття:

1. Формування конкретних цілей. Складання плану бесіди. Вибір часу та відповідного місця для проведення зустрічі.
2. Вимоги до зовнішності, одягу та взуття ділових чоловіків та жінок.
3. Прийоми створення атмосфери взаємної довіри.
4. Налаштування співрозмовника до себе (тактика «менше говорити – більше запитувати»). Уміння вислуховувати пояснення.
5. Психотехніки постановки питань.
6. Фіксація отриманої інформації. Припинення розмови після досягнення наміченої мети.

Питання для поточного контролю та самоконтролю:

1. Підготовка та проведення ділових зустрічей.
2. Умови ефективної ділової зустрічі.
3. Основні етапи проведення ділових зустрічей
4. Психотехніки постановки питань.
5. Фіксація отриманої інформації.

1. Ділова бесіда.

В процесі організації і проведенні ділової бесіди необхідно: · Встановити контакт із співрозмовником · Створити доброзичливу атмосферу для бесіди · Звернути увагу на тему бесіди · Викликати інтерес співбесідника. Рекомендації: 1) уникайте вибачень, ознак невпевненості («Вибачте, якщо я заважаю...», «Я би хотів ще раз почути...», «Прошу, якщо у Вас є час мене вислухати...»); будь-яких проявів неповаги і зневаги до співрозмовника («Давайте з Вами швиденько розглянемо...», «Я саме випадково проходив і вирішив заскочити до Вас...», «А

у мене інша думка...»). 2) способи почати бесіду: зняти емоційну напругу (компліменти, жарти створюють дружню обстановку); 3) забороняється під час ділової бесіди: перебивати партнера, негативно оцінювати його особистість, уникати просторової близькості і не дивитися на партнера; намагатися обговорювати питання, не звертаючи уваги на збудженість партнера. Завдання: збираючись на важливу ділову бесіду з незнайомими для Вас людьми, як і в які кольори Ви одягнетесь, які аксесуари, який макіяж, парфуми оберете? Чому? Відповідь аргументуйте.

Теми доповідей і рефератів (презентацій):

1. Ділове спілкування та його основні характеристики.
2. Які основні вимоги до проведення ділових нарад?
3. Охарактеризуйте основні стилі керівництва.
4. Маніпулятивний тип особистості.
5. Конструктивні види контрвпливу

Завдання для тестового контролю:

1. Наведіть психологічні особливості проведення бесіди лікаря та пацієнта на різних етапах лікувально-діагностичного процесу.

Тема № 8. Способи нейтралізації маніпулятивного впливу

(практичне заняття – 4 години)

Мета заняття: ознайомити студентів з основними способами нейтралізації маніпулятивного впливу.

План заняття:

1. Феномен зворотного зв'язка в міжособистісному спілкуванні. Труднощі міжособистісного спілкування.
2. Ознаки маніпулятивного впливу. Перелік причин маніпулятивного впливу. Види та механізми маніпулятивного впливу.
3. Можливі індикатори маніпуляції. Види психологічного захисту від маніпулятивного впливу.
4. Алгоритм уникнення протистояння.
5. Алгоритм ведення конструктивного діалогу та техніки реагування.

Питання для поточного контролю та самоконтролю:

1. Характеристика маніпулятивного спілкування.
2. Способи маніпулятивного впливу.
3. Індивідуально-психологічні особливості, що сприяють маніпуляції.
4. Маніпулятивний тип особистості.
5. Конструктивні види контрвпливу.

Практичні завдання:

Завдання 1 На думку Е.Шостромма, «маніпулювання, будучи головним лихом сучасної людини, універсальне, безкінечне і поза часом». Чи погоджуєтеся Ви з думкою американського психолога. Аргументуйте свою відповідь.

Завдання 2. Проведіть дослідження схильності до маніпулювання іншими людьми за допомогою «Опитувальника для виявлення вираження до макіавеллізму. Прокоментуйте отримані результати.

Теми доповідей і рефератів (презентацій):

1. Типи та цілі маніпуляцій як причини виникнення конфліктів.
2. Манипуляція в спілкуванні. Причини і витоки маніпуляцій.
3. Маніпулятивні впливи та їх нейтралізація.

Завдання для тестового контролю:

1. У вигляді таблиці охарактеризувати основні способи нейтралізації маніпулятивного впливу.

Тема № 9. Сутність, структура та основні особливості медичного спілкування

(практичне заняття – 4 години)

Мета заняття: ознайомити студентів з структурою та основними особливостями медичного спілкування.

План заняття:

1. Сутність і основні характеристики медичного спілкування.
2. Мета, суб'єкт, об'єкт і структура медичного спілкування.
3. Професійна придатність до медичної діяльності.

4. Комунікативні якості лікаря.
5. Культура медичного спілкування.
5. Ефективність психологічного контакту з пацієнтом.
6. Емпатія та рефлексія в медичному спілкуванні.

Питання для поточного контролю та самоконтролю:

1. Терпіння, витривалість. Довір'я і розуміння. Гуманізація спілкування.
2. Обмін духовним потенціалом при спілкуванні лікаря та хворого.
3. Значення паралінгвістичної та екстрасенсорної системи у спілкуванні з хворим.
4. Поняття ятрогенного захворювання. Причини, шляхи запобігання ятрогеній.
5. Значення слова лікаря з надією на видужання хворого.

Теми доповідей і рефератів (презентацій):

1. Сутність і основні характеристики медичного спілкування.
2. Мета, суб'єкт, об'єкт і структура медичного спілкування.
3. Професійна придатність до медичної діяльності.
4. Комунікативні якості лікаря.
5. Культура медичного спілкування.
6. Ефективність психологічного контакту з пацієнтом.
7. Емпатія та рефлексія в медичному спілкуванні.

Завдання для тестового контролю:

1. Напишіть твір-опис на тему: «Роль психологічних особливостей особистості лікаря в лікувальній взаємодії»

Тема № 10. Загальні етичні принципи і правила спілкування.

(практичне заняття – 4 години)

Мета заняття: ознайомити студентів з загальними етичними принципами і правилами спілкування.

План заняття:

1. Етика спілкування як прояв культури почуттів. Правила етикету.
2. Толерантність як принцип ділового спілкування.

3. Моральні еталони і зразки поведінки. Спілкування і манера поведінки.
4. Взаємини між співробітниками. Форма звертання.
5. Спілкування з іноземними партнерами.

Питання для поточного контролю та самоконтролю:

1. Етичний кодекс лікаря.
2. Етика спілкування під час ділової бесіди (переговори, прийом відвідувачів).
3. Етика спілкування під час ділового сперечання.
4. Етика спілкування під час ділової розмови по телефону.
5. Етика спілкування під час ділових зборів та нарад.

Практичні завдання:

1. Яку поведінку можна очікувати від людини в інтимну зону якої різко втрутилася інша людина без її дозволу? Чи зможете Ви навести приклади професій, представникам яких дозволено втручатися в інтимну зону іншої людини? І професії, які використовують недозволені методи втручання в інтимну зону іншої людини, з певною метою?

Теми доповідей і рефератів (презентацій):

1. Спілкування та манера поведінки лікаря.
2. Поняття «етики медичного спілкування».
3. Спілкування лікаря в колективі.
4. Гідність і толерантність як принцип культури медичного працівника.

Терпіння, витривалість.

Завдання для тестового контролю:

1. Написати есе на тему: «Яку роль в життєдіяльності людей відіграє ритуальне спілкування? Наведіть приклади.»

Рекомендована література:

1. Єщенко Т. Мовленнєва комунікація лікаря. Практикум з курсу за вибором для студентів. – Львів : Львівський національний медичний університет імені Данила Галицького, 2016. 27 с.
2. Кайдалова Л. Г. Психологія спілкування : навч. Посіб. / Л. Г. Кайдалова, Л. В. Пляка, Н. В. Альохіна, В. С. Шаповалова. 2-ге вид., перероб. і допов. Харків : НФаУ, 2018. 140 с.
3. Коноваленко, М. Ю. Теорія комунікації / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко. К., 2012. -415 с.

4. Коноваленко, М. Ю. Теорія комунікації / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко. К., 2012. -415 с.
5. Кононець М.О. Психологія конфлікту: комплекс навчально-методичного забезпечення підготовки бакалаврів всіх спеціальностей./ Кононець М.О. Укл.:– К., НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», 2017. 48 с.
6. Кудін А. В. Психологія вирішення конфліктів: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. В. Кудін. - Х. - К., 2006. - 320 с.
7. Рогов Е.И. Психологія спілкування/ Е.И Рогов. – К.: Владос, 2001.
8. Філоненко М. М. Психологія спілкування. Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 224 с. [Електронний ресурс] — (Режим доступу: [https://lkkeip.at.ua/ld/0/24 -- .pdf](https://lkkeip.at.ua/ld/0/24--pdf)).
9. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування : навч. посіб/ І. М. Цимбалюк. К.:Професіонал, 2004. – 304 с.

Додаткова:

1. Авраменко О. О., Яковенко Л. В.,Шийка В. Я Ділове спілкування: Навчальний посібник. / За наук. ред. О. О. Авраменко. – Івано-Франківськ, «ЛілеяНВ», – 2015. 160 с.
2. Балабанова Л. В. Конфліктологія : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, К. В. Савельєва. – К. : Професіонал, 2009. 280 с.
3. Головаха Є.І. Психологія людського взаєморозуміння. Київ: Україна - Інститут соціології НАН України, 2002.
4. Заброцький М. М. Основи вікової психології. Навчальний посібник. Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2004. 112 с.
5. Ложкін Г. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика : навч. посіб. / Г. В. Ложкін, Н. І. Пов'якель. – К. : Професіонал, 2006. 416 с.
6. Скібська Л. І. Конфліктологія: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 384 с.
7. Трухін І. О. Соціальна психологія спілкування: навчальний посібник / І. О. Трухін. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 336 с.
8. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К. ”Академвидав”, 2004. 280 с.