



Вищий навчальний заклад
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Психологія та конфліктологія

ОП «МАРКЕТИНГ»

Код	Назва	Тип	Рівень вищої освіти	Рік, коли пропонується вивчення	Семестр	Кількість кредитів	Вид підсумкового контролю
ОЗП-7	Психологія та конфліктологія	Обов'язкова дисципліна загальної підготовки	перший (бакалаврський)	2	4	5	диф.залік

Мова навчання: українська.

Форми здобуття освіти: очна (денна), заочна

Види навчальних занять: лекція, практичне заняття, консультація.

Методи навчання: словесний, пояснювально-демонстраційний, метод проблемного викладання, репродуктивний та інші відповідно до навчальних занять.

Оцінювання: поточне, підсумкове.

Метою викладання навчальної дисципліни є формування у здобувачів предикативної бази систематизованих професійних знань на основі розуміння сутнісних властивостей загальних, тобто, базисних, фундаментальних психічних феноменів, з яких складається і посередництвом яких формується, розвивається та функціонує психіка людини, розкривається характер особистості та схильність до конфліктів.

Загальні компетентності (ЗК):

- ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.
- ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.
- ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
- ЗК11. Здатність працювати в команді.
- ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
- ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

- СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.

- СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.
- СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.
- СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

Програмні результати навчання (ПРН):

- ПРН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
- ПРН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.
- ПРН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
- ПРН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.
- ПРН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
- ПРН15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.
- ПРН16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.
- ПРН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.
- ПРН18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

Засоби діагностики успішності навчання: теоретичні питання, практичні завдання, питання для опитування під час практичних завдань, індивідуальні питання, питання для поточного контролю, тести, задачі, питання для підсумкового контролю.

Зміст курсу: Історія становлення та вивчення функціональної сутності психіки. Предмет і методи загальної психології та конфліктології. Психофізіологічна проблема. Мозок і психіка. Увага. Відчуття. Сприймання. Уява. Мислення. Пам'ять. Емоційні процеси і стани. Психологічна сутність особистості. Задатки і здібності особистості. Темперамент та конфліктність особистості. Кореляція конституційно-антропометричних і психічних властивостей особистості. Духовність особистості. Характер особистості та схильність до конфліктів. Загально-психологічний аспект діяльності особистості.

Методи навчання на лекціях: вербальний метод (лекція, дискусія тощо); методи візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо);

Методи навчання на практичних, семінарських заняттях: вербальний метод (дискусія, співбесіда тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації (графічний, табличний, тощо), метод демонстрацій та інші); робота з навчально-методичною літературою (рецензування, підготовка реферату, есе, доповіді тощо); інші методи у сполученні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо); кейс-метод (вирішення ситуацій, розв'язання завдань тощо); практичний, пошуковий метод.

Методи оцінювання: для поточного контролю у вигляді усного та письмового опитування, фронтального опитування, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, написання есе (рефератів), виконання індивідуальних та групових проектів, творчих завдань, тощо; для підсумкового контролю проведення підсумкового контролю (усна та/або письмова відповідь, тестування, вирішення ситуаційних завдань, розв'язування задач, тощо.).

Засоби діагностики результатів навчання. Поточний контроль може передбачати застосування широкого спектру форм та методів оцінювання знань, що проводиться за кожною темою. Підсумковий контроль передбачає проведення диференційованого заліку.

Порядок оцінювання результатів навчання:

Оцінювання здійснюється за 100 бальною шкалою.

Поточний контроль та самостійна робота = 60 балів.

Підсумковий контроль = 40 балів.

Рекомендована література:

1. Бригадир М.Б., Бугерко Я.М., Ревасевич І.С. *Загальна психологія. Збірник кейсів: навч.-метод. посіб.* Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2017. 35 с.

2. Дуткевич, Т.В. *Загальна психологія. Теоретичний курс: навч. посіб.* / Т.В. Дуткевич. К.: ЦУЛ, 2018. 388 с.

3. *Загальна психологія. Збірник кейсів: навч.-метод. Посіб./уклад.: М.Б. Бригадир, Я.М. Бугерко, І.С. Ревасевич; за заг. ред. А.В. Фурмана.* Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2017. 35 с.

4. Жаворонкова Г.В., Скібіцький О.М., Сівашенко Т.В., Туз О.І. *Управління конфліктами: текст лекцій: навчальний посібник.* Київ: Кондор, 2018. 170 с.

5. Максименко, С.Д. *Загальна психологія: навч. посіб.* / С.Д. Максименко. 3-тє вид., переробл. та доповн. К.: ЦУЛ, 2018. 272 с.

6. Петрінко В.С. *Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці: навчальний посібник.* Ужгород: Говерла, 2020. 360 с. Яхно Т.П., Куревіна І.О. *Конфліктологія та теорія переговорів: навчальний посібник.* Київ: Центр учбової літератури, 2018. 168 с.

Викладач: Книш Інна Василівна, доктор філософських наук, доцент, професор кафедри соціально-гуманітарних дисциплін та іноземних мов.

Гарант освітньої програми:

Серкутан Тетяна Вікторівна,

кандидат економічних наук, доцент, кафедри маркетингу, економіки, управління та адміністрування

