



Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Чернігівська політехніка»
Навчально-науковий інститут права та соціальних технологій
Кафедра соціальної роботи

РОБОЧА ПРОГРАМА
Тренінг-курс «Психологія ділових відносин»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри

Максьом К.В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

«1 » вересня 2025 р.

Розробник (-и): Фера С.В., доцент кафедри соціальної роботи, к.психол.н, доцент.
(прізвище та ініціали, посада, науковий ступінь і вчене звання)

(підпис)

Силабус навчальної дисципліни обговорено на засіданні кафедри соціальної роботи.

Протокол від «1» вересня 2025 р. № 11

Узгоджено з гарантом освітньої програми:

(підпис)

Коломісць Н.В.
(прізвище та ініціали)

1. Загальна інформація про дисципліну.

Тип дисципліни	Вибіркова
Мова викладання	Українська
Рік навчання та семестр	2 рік, 3 семестр, ОПП «Кримінальна юстиція (Суд. Прокуратура. Адвокатура)»
Викладач (-і)	Фера Світлана Володимирівна, доцент кафедри соціальної роботи, к.психол.н., доцент
Профайл викладача (-ів)	https://swdep.stu.cn.ua/sklad-kafedry/
Контакти викладача	svetlanafera@stu.cn.ua

2. Анотація курсу. Тренінг-курс «Психологія ділових відносин» спрямовано на отримання здобувачами вищої освіти системи знань щодо особливостей побудови ефективних ділових відносин, врахування психологічних особливостей колег, партнерів, клієнтів при побудові ділових стосунків, формування етичних принципів ділової взаємодії, зокрема ділової комунікації. Предмет вивчення курсу – процес ділових відносин. В науковій літературі частіше зустрічаємо термін «етика ділових відносин», рідше «психологія ділових відносин». Проте в посібниках з етики ділових відносин значною є саме психологічна складова. Це пов'язано з тим, що по-перше, психологія ділових відносин як самостійна дисципліна менше досліджена, по-друге, у багатьох випадках не просто вичленити з етичної сфери ділових відносин суто психологічну. Адже психологічні знання, дії по відношенню до інших на основі врахування психології людини, соціальної групи, вже само по собі є етичним явищем. *Тренінг-курс «Психологія ділових відносин»* є важливою складовою підготовки майбутніх фахівців

Посилання на курс в MOODLE <https://eln.stu.cn.ua/course/view.php?id=4479>

3. Мета та цілі курсу.

Метою викладання навчальної дисципліни *Тренінг-курс «Психологія ділових відносин»* є формування науково-професійного світогляду бакалавра ОПП «Кримінальна юстиція (Суд. Прокуратура. Адвокатура)», засвоєння здобувачами вищої освіти теоретичних знань з побудови ефективних ділових відносин з урахування психологічних та етичних аспектів, а також формування навиків комунікації, лідерства, здатності брати на себе відповідальність і працювати в критичних умовах, залагоджувати конфлікти, працювати в команді, використовувати професійні знання, володіти умінням переконувати та доводити свою точку зору.

Цілі курсу:

- ознайомлення з сучасним станом та тенденціями розвитку проблеми психології та етики ділових відносин;
- вивчення різновидів стратегій виходу із конфліктних ситуацій;
- засвоєння принципів ділового спілкування та їх застосування під час проведення ділових переговорів, особистих бесід по телефону та віч-на-віч;
- практичне ознайомлення з особливостями формування іміджу компанії та особистого іміджу, підбору ділової атрибутики, а також особливостями організації ділових прийомів.

Під час вивчення дисципліни здобувач вищої освіти (ЗВО) має набути або розширити наступні загальні (ЗКх) **компетентності**, передбачені освітньою програмою:

ЗК 2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях

ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікативні категорії.

ЗК 9. Здатність працювати в команді.

ЗК14. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.

4. Результати навчання.

Під час вивчення дисципліни ЗВО має досягти або вдосконалити наступні програмні результати навчання (ПРН), передбачені освітньою програмою:

ПРН 3. Проводити збір і інтегрований аналіз матеріалів з різних джерел.

ПРН 11. Мати базові навички риторики.

ПРН 17. Працювати в команді, забезпечуючи виконання завдань команди.

5. Пререквізити.

Відсутні.

6. Обсяг курсу.

Вид заняття	Загальна кількість годин
Лекції	16
Лабораторні заняття	14
Самостійна робота	60
Всього кредитів – <i>вказати кількість кредитів</i>	3

Форма проведення занять: лекційні, семінарські заняття, самостійна робота – з використанням системи дистанційного навчання Moodle, літератури, відеоматеріалів, які подані в зазначеній системі опрацювати теми, які визначені для самостійної роботи.

7. Тематика курсу.

Тематика лекційних занять
Тема 1. Теоретико-методологічні засади психології ділових відносин Ділові відносини та процес їх трансформації в сучасній діловій сфері. Ділові відносини як психологічна та етична проблема. Психологічні засади сучасного бізнесу та менеджменту. Понятійно-категоріальний апарат етики та психології ділових відносин. Предмет та завдання психології ділових відносин. Тема 2. Корпоративна культура Психологічні та етичні основи відносин керівника і підлеглих, фахівця і клієнта, партнерів по бізнесу. Інституалізація етичних та психологічних основ ділових відносин в організації. Означення та зміст корпоративної культури. Формування корпоративної культури. Тема 3. Ділове спілкування Ділове спілкування та його особливості. Індивідуальні та колективні форми обговорення ділових проблем. Особливості бесід телефоном. Правила спілкування online. Комунікативні засади працевлаштування. Тема 4. Конфлікти в ділових відносинах Поняття «конфлікт», типи та види конфліктів. Міжособистісні та ділові конфлікти. Стратегії виходу із конфліктних ситуацій Тема 5. Ділові зустрічі та переговори Діловий етикет. Гендерні засади ділових відносин в організації. Національні особливості ділових відносин з представниками різних культур. Підготовка та проведення ділових зустрічей. Особливості проведення ділових переговорів. Тема 6. Ділова атрибутика Візитівки: зміст та форма. Сувеніри і подарунки в діловій сфері: доцільність та правила підбору. Етикет національних символів в ділових відносинах. Тема 7. Діловий імідж Імідж як умова ділового успіху. Імідж організації та правила їх дотримання. Імідж ділової людини. Секрети формування позитивного іміджу. Особистий імідж в соціальних мережах. Основні правила та рекомендації. Тема 8. Ділові прийоми Означення та види ділових прийомів. Ділові прийоми в соціальній сфері. Загальні вимоги до проведення ділових прийомів. Поняття «протокол» зустрічі з офіційними особами. Культура

поведінки за столом. Етикет в громадських місцях: театр, кіно, офіційні установи, ресторан та інші.

Тематика семінарських занять

Тема 1. Теоретико-методологічні засади психології ділових відносин

Тема 2. Корпоративна культура

Тема 3. Ділове спілкування

Тема 4. Конфлікти в ділових відносинах

Тема 5. Ділові зустрічі та переговори

Тема 6. Ділова атрибутика

Тема 7. Діловий імідж

Тематика самостійної роботи

Тема 1. Пройдіть тест на визначення власного темпераменту та акцентуацій характеру (методика надається)

Тема 2. Підготуйтеся до дискусії з теми «Значення корпоративної культури та її роль у розвитку компанії»

Тема 3. 1. На основі правил проходження співбесіди, спробуйте написати коротку промову про себе уявному роботодавцю (1-2 сторінки)

2. Перегляньте відео-матеріал «Комунікуйте з людьми правильно | Основи комунікації» https://www.youtube.com/watch?v=HRi9ZxRQ_SU та выпишіть основні «фішки ефективної комунікації»

Тема 4. Підготувати презентацію не менше 15 слайдів на тему «Психологічні причини виникнення конфліктів» або «Спілкування в рамках субординації рангів»

Тема 5. Переглянути відео-матеріал «Як підготуватися до ділової зустрічі: правила поведінки та лайфхаки»: <https://www.youtube.com/watch?v=Wu4enCR6C4U> та занотувати

Тема 6. 1. Зробіть макет візитівки представника вигаданого чи реального підприємства (макет візитівки може бути в електронному або графічному вигляді). Спробуйте кольором передати основний емоційний посыл для своєї цільової групи. Підбирайте кольори та деталі так, щоб особа, яка отримує візитівку, точно змогла зрозуміти поле діяльності вашої компанії.

2. Продумайте які презенти на ділову зустріч з партнерами ви підготуєте (*підготуйте в електронному вигляді опис з картинками*): компанії з Полтави, компанії з Франції, представникам місцевої влади

Тема 7. 1. Придумайте 1 інформаційний привід (в соціальних мережах) для вигаданої компанії, який сприятиме її позитивному іміджу. Творчо підходьте до виконання завдання: підготуйте не тільки текст, а й картинку (візуалізацію)

2. Перегляньте відео-матеріал і занотуйте поради Аніти Соловей по створенню особистого бренду <https://www.youtube.com/watch?v=ahPTgbiZasg>

Тема 8. Підготувати презентацію не менше 15 слайдів на тему “Ділові прийоми в різних країнах (особливості)”

8. Система оцінювання та вимоги

Загальна система оцінювання курсу	Оцінювання знань ЗВО здійснюється відповідно до «Положення про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів вищої освіти Національного університету “Чернігівська політехніка”, погодженого вченою радою НУ “Чернігівська політехніка” (протокол № 6 від 31.08.2020 р.)
-----------------------------------	--

	та введеного в дію наказом ректора НУ “Чернігівська політехніка” від 31.08.2020 р. №26. З дисципліни, з якої навчальним планом передбачено складання екзамену, здобувач вищої освіти може набрати до 60-75 % підсумкової оцінки за виконання всіх видів робіт, що виконуються протягом семестру і до 40-25 % підсумкової оцінки – на екзамені.
Вимоги до КР	Підсумкова модульна контрольна робота виконується в електронній формі у системі дистанційного навчання MOODLE. Контрольна робота повинна бути виконана самостійно, без плагіату. ЗВО, які за результатами виконання КР отримали рейтинговий бал менший 60% від максимальної кількості балів, виділених на цей вид роботи, а також ті, що не виконали її завдань, вважаються такими, що мають академічну заборгованість за результатами поточного контролю, ліквідація якої є обов’язковою.
Практичні (лабораторні) заняття	Робота на семінарському занятті оцінюється у балах (8-9 балів за одне заняття) за наступними критеріями: 8-9 балів – здобувач у повному обсязі опрацював програмний матеріал, основну і додаткову літературу, має глибокі й міцні знання, упевнено оперує набутими знаннями у вирішенні завдань, робить аргументовані висновки, може вільно висловлювати власні судження і переконувати інших, здатний презентувати власне розуміння питання. 5-7 бала – здобувач володіє навчальним матеріалом, формулює нескладні висновки, може узагальнювати набуті знання і частково застосовувати їх у вирішенні завдань, аргументація на достатньому рівні. 3-4 бала – здобувач загалом самостійно відтворює програмний матеріал, може дати стислу характеристику питання, але у викладеному матеріалі є істотні прогалини, є певні неточності як у відтворенні матеріалу, так і у висновках, аргументація низька, використання набутих знань у вирішенні завдань на низькому рівні. 1-2 балів – здобувач за допомогою викладача намагається відтворити матеріал, але відповідь неточна, неповна, головний зміст матеріалу не розкрито, аргументація та власне розуміння питання майже відсутні; студент із помітними труднощами використовує певні знання у вирішенні завдань. 0 балів – здобувач не готовий до семінарського заняття. Порядок оцінювання самостійної роботи здобувачів вищої освіти. Загальними критеріями, за якими здійснюється оцінювання самостійної роботи здобувачів, є: глибина і міцність знань, рівень мислення, вміння систематизувати знання за окремими темами, вміння робити обґрунтовані висновки, володіння категорійним апаратом, навички і прийоми виконання практичних завдань, вміння знаходити необхідну інформацію, здійснювати її систематизацію та обробку, самореалізація на практичних та семінарських заняттях, а також самостійність та своєчасність здачі

	виконаних завдань викладачу, згідно з графіком навчального процесу. Максимально можливий бал за конкретним завданням ставиться за умови відповідності виду самостійної роботи всім зазначеним критеріям. Відсутність тієї або іншої складової знижує кількість балів. Перелік завдань для самостійної роботи здобувачів зазначений в планах семінарських занять.
Умови допуску до підсумкового контролю	У випадку, якщо здобувач вищої освіти протягом семестру не виконав у повному обсязі передбачених силабусом навчальної дисципліни всіх видів навчальної роботи, має невідпрацьовані практичні роботи або не набрав мінімально необхідну кількість балів (тобто кількість балів, яка сумарно з максимально можливою кількістю балів, які здобувач вищої освіти може отримати під час семестрового контролю не дозволить отримати підсумкову оцінку «задовільно» – Е, 60 балів), то він не допускається до складання екзамену під час семестрового контролю, але має право ліквідувати академічну заборгованість у порядку, передбаченому в розділі 6 «Положення про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів вищої освіти Національного університету «Чернігівська політехніка»», затвердженого вченою радою НУ «Чернігівська політехніка»

Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

Модуль за тематичним планом дисципліни та форма контролю		Кількість балів
Змістовий модуль 1. Наукові підходи до проблематики психології ділових відносин		
1	Тема 1. Теоретико-методологічні засади психології ділових відносин	0...8
2	Тема 2. Корпоративна культура	0...9
Змістовий модуль 2. Основи психології ділових відносин		
1	Тема 3. Ділове спілкування	0...8
2	Тема 4. Конфлікти в ділових відносинах	0...9
3	Тема 5. Ділові зустрічі та переговори	0...9
Змістовий модуль 3. Особливості формування ділового іміджу та використання ділової атрибутики		
1	Тема 6. Ділова атрибутика	0...9
2	Тема 7. Діловий імідж	0...8
Модульна контрольна робота		0...10
Оцінка за індивідуальні завдання (максимум 2)		0...20
Усього поточний і проміжний модульний контроль		0...90
Семестровий контроль (диференційний залік)		0...10
Разом		0...100

Шкала оцінювання результатів навчання

Оцінка в балах	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою (диференційований залік)
		для екзамену
90 – 100	A (відмінно)	відмінно
82-89	B (дуже добре)	добре
75-81	C (добре)	
66-74	D (задовільно)	задовільно
60-65	E (достатньо)	
0-59	FX (незадовільно)	незадовільно з можливістю повторного складання

9. Обладнання та програмне забезпечення Для вивчення курсу використовується типові обладнання (персональні комп'ютери або ноутбуки, проєктор чи інтерактивна панель) і програмне забезпечення, включаючи офісні програми (Microsoft PowerPoint, Word, Excel) для створення презентацій, оформлення наукових текстів та роботи з даними, а також платформи дистанційного навчання Moodle і MS Teams для організації онлайн-занять та комунікації.

10. Політики курсу.

У випадку, якщо здобувач протягом семестру не виконав у повному обсязі всіх видів навчальної роботи, має невідпрацьовані семінарські заняття або не набрав мінімально необхідну кількість балів (25), він не допускається до складання екзамену під час семестрового контролю, але має право ліквідувати академічну заборгованість у порядку, передбаченому [«Положенням про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів НУ «Чернігівська політехніка»»](#). Повторне складання екзамену з метою підвищення позитивної оцінки не дозволяється. У випадку повторного складання екзамену всі набрані протягом семестру бали анулюються, а повторний екзамен складається у вигляді тестування.

До загальної політики курсу відноситься дотримання принципів відвідування занять у відповідності до затвердженого розкладу, а також вільного відвідування лекційних занять для осіб, які отримали на це дозвіл відповідно до [«Порядку надання дозволу на вільне відвідування занять здобувачам вищої освіти НУ «Чернігівська політехніка»»](#). Запорукою успішного вивчення дисципліни є активність та залучення під час проведення практичних та лекційних занять - відповіді на запитання викладача (як один з елементів поточного контролю), задавання питань для уточнення незрозумілих моментів, вирішення практичних завдань. Консультації відбуваються в аудиторіях університету у відповідності до затвердженого розкладу або ж особистих чи групових консультацій (через вбудований форум) на сторінці курсу в системі дистанційного навчання НУ «Чернігівська політехніка».

Політика дедлайнів

Завдання до семінарських занять необхідно здавати своєчасно, відповідно до визначеного розкладу занять. Відповідно, максимальна оцінка за невчасно здані роботи зменшується на зазначену кількість балів. Виключенням може бути наявність поважних причин несвоєчасної здачі зазначених робіт (хвороба, участь в зазначений час в інших видах навчальної, наукової чи організаційної роботи, офіційна робота за фахом тощо).

Політика користування ноутбуками / смартфонами

Прохання до здобувачів тримати смартфони переведеними у беззвучний режим протягом лекційних та практичних занять, так як дзвінки, переписки та спілкування у

соціальних мережах відволікають від проведення занять як викладача, так й інших здобувачів. Ноутбуки, планшети та смартфони не можуть використовуватися в аудиторіях під час занять та під час проведення підсумкового контролю (за виключенням проходження тестового контролю в системі Moodle).

Політика заохочень та стягнень

За результатами навчальної, наукової або організаційної діяльності здобувачів вищої освіти за курсом їм можуть нараховуватися додаткові бали - до 10 балів, у залежності від вагомості досягнень. Види позанавчальної діяльності, за якими здобувачі вищої освіти заохочуються додатковою кількістю балів: участь у міжнародних проєктах, наукові дослідження, тези, участь у науково-практичних конференціях, винаходи, патенти, авторські свідоцтва за напрямами курсу.

Політика академічної доброчесності

Академічна доброчесність повинна бути забезпечена під час проходження даного курсу, зокрема при виконанні лабораторних, контрольних та розрахунково-графічних робіт (КР/КП) (принципи описані у [Кодексі академічної доброчесності НУ «Чернігівська політехніка»](#)). Списування під час проміжного та підсумкового контролів, виконання практичних завдань на замовлення, підказки вважаються проявами академічної недоброчесності. Від усіх слухачів курсу очікується дотримання академічної доброчесності у зазначених вище моментах. До здобувачів вищої освіти, у яких було виявлено порушення академічної доброчесності, застосовуються різноманітні дисциплінарні заходи (включаючи повторне проходження певних етапів).

Правила перезарахування кредитів

Кредити, отримані в інших закладах вищої освіти, а також результати навчання у неформальній та/або інформальній освіті, можуть бути перезараховані викладачем у відповідності до положення [«Порядок визначення академічної різниці та перезарахування навчальних дисциплін у НУ «Чернігівська політехніка»](#)». Визнання результатів навчання у неформальній освіті розповсюджується на окремі змістові модулі (теми) навчальної дисципліни.

11. Рекомендована література.

1. Ділове спілкування: навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс]: навч. посіб. Укл.: О.І. Боковець. К. : КПІ Ігоря Сікорського, 2022. 62 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/48219>
2. Панченко В.О., Фера С.В. Акмеопсихологічне середовище як умова підвищення рівня життєстійкості особистості у контексті її професійно-діяльнісної сфери *Психологія свідомості: теорія і практика наукових досліджень – 2018: Тези II міжнародної науково-практичної конференції (21 березня 2018 року, м. Переяслав-Хмельницький) / Відп. ред. О.В. Дробот; ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»*. м. Переяслав-Хмельницький, 2018. – С. 140 - 142.
3. Панченко В.О., Фера С.В. Концептуальні засади моделі підвищення рівня життєстійкості менеджерів комерційних організацій *International Scientific-Practical Conference Theoretical and applied researches in the field of pedagogy, psychology and social sciences: Conference Proceedings, December 28-29, 2016*. Kielce: Holy Cross University. – P. 259-262.
4. Прищак, М. Д. Етика та психологія ділових відносин : навчальний посібник / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Вінниця : ВНТУ, 2023. – 246 с.
5. Тренінг-курс Психологія ділових відносин Навчально-методичні рекомендації до семінарських занять для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти освітньо-професійної програми «Бізнес-маркетинг та інтернет комунікації». Укладач: Фера С.В. Чернігів : НУ «Чернігівська політехніка», 2025. – 44 с.
6. Фера С. В. Особливості викладання дисципліни тренінг-курс «Психологія ділових відносин» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти психологічних і

непсихологічних спеціальностей // *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*. 2024. Вип. 21. С. 254–260. URL: http://psy-visnyk.lnu.lviv.ua/archive/21_2024/34.pdf
7. James Brussea. Business Ethics. URL: <http://2012books.lardbucket.org/pdfs/business-ethics.pdf>

Інформаційні ресурси

1. Національна бібліотека України імені В.І.Вернадського. URL: <http://nbuv.gov.ua/node/554> (дата звернення 04.02.2025).
2. Бібліотека інституту соціології НАН України: <http://i-soc.com.ua/ua/institute/lib>
3. Національна бібліотека ім. Ярослава Мудрого/ соціологічні дослідження// <https://nlu.org.ua/article.php?id=70>
4. Система дистанційного навчання НУ «Чернігівська політехніка. Курс: Тренінг-курс Психологія ділових відносин – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://eln.stu.cn.ua/course/view.php?id=8465> (дата звернення 17.02.2025).
5. <https://azs.asid.org/code-of-ethics> -- Designers Code of Ethics. American Society of Interior Designers.

