Дисципліна Основи психології

Викладач Міщенко Л. І.

 ***Мета і завдання дисципліни “Основи психології”***

1.1. Основною *метою* викладання курсу дисципліни “Основи психології” є формування у студентів знань щодо сутності та особливостей психології, основних психологічних явищ, закономірностей психічної діяльності особистості, пси­хології взаємодії людей, формування потреби в особистісному розвитку.

1.2. Основними *завданнями*дисципліни є формування у студентів системи знань щодо психічних процесів, психо­логічних особливостей трудової діяльності та спрямованості особистості, засвоєння основних термінів і понять психології на рівні відтворення, тлумачення та використання їх у повсякденному житті та професійній діяльності.

**Унаслідок вивчення дисципліни студенти повинні**

*знати:*

* основні категорії та поняття психологічної науки;
* основні функції психіки;
* предмет і методи психології, місце психології в системі наук та її провідні галузі;
* сучасні проблеми психологічної науки;
* мотивацію та психічну регуляцію поведінки і діяльності;
* особливості комунікативної діяльності особистості;

*уміти:*

* оцінювати рівень розвитку власних пізнавальних процесів;
* визначати характер власного впливу на ефективність виконання професійних та соціально-виробничих завдань;
* визначати чинники, що порушують відчуття психо­логічного комфорту в процесі життєдіяльності, зменшувати рівень їх негативного впливу;
* визначати чинники, що призводять до виникнення конфліктів у міжособистісному спілкуванні;
* організовувати та контролювати власну поведінку.

**ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № те­ми | Назва теми | Кількість годин |
| Усьо­го | Аудиторні заняття | Само­стійна робота |
| Лек­ції | Прак­тичні | Семі­нар­ські |
| 1 | Поняття психології, її предмет та завдання | 6 | 2 | – | – | 4 |
| 2 | Психологія особис-тості | 14 | 2 | 2 | 2 | 6 |
| 3 | Психічні процеси і ста­ни | 14 | 2 | 2 | 2 | 6 |
| 4 | Теорія взаємовідносин у групі | 6 | 2 | – | 2 | 2 |
| 5 | Психологічний та етич­ний зміст професійного спілкування | 8 | 2 | – |  | 4 |
| 6 | Конфлікти у спілку­ванні | 6 | 2 |  | – | 2 |
| **Разом** | **54** | **12** | **4** | **6** | **32** |

Форма підсумкового контролю – диференційований залік.

**Питання до заліку:**

1. Поняття про психологію як науку.
2. Взаємозв’язок психології з іншими науками.
3. Завдання психології.
4. Галузі психології.
5. Завдання психології торгівлі і її зв’язок із соціальною психологією.
6. Поняття про психіку людини.
7. Проблеми психології в працях Конфуція, Сократа, Платона, Арістотеля та ін.
8. Суть і етапи психологічних досліджень.
9. Спостереження, суть, види, переваги і недоліки.
10. Експеримент: види, недоліки.
11. Бесіда, анкетування, тестування.
12. Метод вивчення документів.
13. Основи соціально-психологічного тренінгу.
14. Дискусійні ігрові методи, соціометрія.
15. Завдання та функції психодіагностики.
16. Поняття про психічні процеси. Класифікація.
17. Увага як психологічний етап і умова свідомої діяльності.
18. Поняття про відчуття: види, закономірності.
19. Сприймання: види і властивості.
20. Пам’ять: види, процеси.
21. Уява: види.
22. Мислення: види, форми, операції, значення.
23. Мова і мовлення. Культура мовлення.
24. Використання спеціальної термінології в роботі комерсанта.
25. Види емоцій і почуттів.
26. Здатність комерційних працівників керувати своїм емоційним станом.
27. Особа, особистість, індивідуальність.
28. Спрямованість особистості, її форми.
29. Типи нервової діяльності.
30. Поняття про темперамент.
31. Типи темпераменту та їх характеристика.
32. Характер: структура, риси.
33. Властивості характеру.
34. Значення темпераменту і властивості характеру для професійної діяльності фахівця.
35. Поняття про діяльність.
36. Структура діяльності.
37. Види і мотиви діяльності.
38. Психологічний стан і його вплив на продуктивність праці та самопочуття.
39. Режим праці та відпочинку.
40. Професійні знання, вміння та навички.
41. Спілкування: умови, структура, види.
42. Функції спілкування.
43. Спілкування як обмін інформацією.
44. Спілкування як сприймання і взаєморозуміння.
45. Засоби спілкування. Вербальні засоби спілкування.
46. Невербальні засоби спілкування.
47. Конфліктні ситуації у взаємовідносинах учасників торговельного процесу.
48. Джерела, способи розвитку конфліктів.
49. Загальні принципи запобігання конфліктів.
50. Поняття про групу. Види груп за статусом, характером взаємодії, рівнем розвитку.
51. Методи вивчення міжособистісних стосунків у групах.
52. Поділ членів групи за статусом.
53. Лідерство. Референтність.
54. Інтеграція та диференціація.
55. Особистість та група: очікування, конформізм, нонконформізм.
56. Психологічна сумісність.
57. Психологічний клімат.

 ***Список рекомендованої літератури***

1. *Баклицький І.О.* Психологія праці: Підручник. – К.: Знання, 2008.
2. *Копець Л.В.* Психологія особистості: Навч. посіб. – К.: Видавничий дім “Києво-Могилянська академія”, 2007.
3. *Лозниця В.С*. Психологія і педагогіка. – К., 1999.
4. *Максименко С.Д., Соловієнко В.О.* Загальна психоло­гія*.* – К., 2000.
5. *Мельник Л.П.* Психологія управління. Курс лекцій – К.: МАУП, 1999.
6. *Палеха Ю.І.* Етика ділових стосунків. – К., 1999.
7. *Панок В.Г., Титаренко Т. М. та ін.* Основи практичної психології. – К.: Либідь, 1999.
8. *Психологія*: Навч. посіб. / За ред. О.В. Винославської – К., 2009.
9. *Статінова Н.П., Сень Г.П.* Основи психології та педагогіки: Навч. посіб. – К., 1999.
10. *Цимбалюк І.М.* Психологія торгівлі: Навч. посіб. – К., 2007.
11. *Чмут Т.К.* Культура спілкування. – Хмельницький: ХІРУП, 1999.