

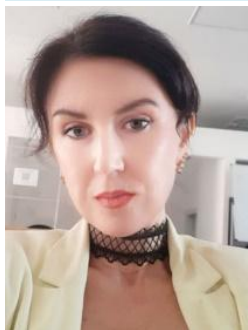


СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Загальна психологія

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Код та назва спеціальності, галузь знань	D5 Маркетинг D Бізнес, адміністрування та право
Тип та назва освітньої програми	Освітньо-професійна програма «Маркетинг»
Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова компонента (ОК-7)
Курс, семестр викладання	1 курс, 2 семестр
Трудомісткість навчальної дисципліни	6 кредитів ЄКТС (180 академічних годин), з них: денна (очна) форма навчання: лекц. – 26 год., практ. зан. – 40 год., самост. роб. – 114 год.; заочна форма навчання: лекц. – 16 год., практ. зан. – 20 год., самост. роб. – 144 год.
Мова викладання	Українська
Кафедра	Кіберпсихології та реабілітації
Факультет	Бізнесу та соціальних комунікацій

Розробники силабусу



ШИЛІНА Наталія Євгенівна,
доцент кафедри кіберпсихології та
реабілітації, кандидат педагогічних наук,
доцент

E-mail: n.e_shylina@suitt.edu.ua

Тел.: +380674870777

Консультації: щовівторка з 15⁰⁰ до 16⁰⁰
год., каб. 107а (головний корпус)

Мета дисципліни	– ознайомлення здобувачів вищої освіти із основними положеннями сучасної психології, формування уявлень про психіку людини, особливості її прояву в управлінській діяльності, а також специфіку функціонування психічних процесів, станів і властивостей у професійній взаємодії.
Компетентності, формуванню яких сприяє дисципліна	ЗК-2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності й досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця в загальній системі знань про природу і суспільство, а також у розвитку суспільства, техніки й технологій; використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку й ведення здорового способу життя. ЗК-3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК-14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.
Програмні результати навчання	ПРН-8. Застосовувати інноваційні підходи щодо проведення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, підготовки та адаптації до змін маркетингового середовища. ПРН-11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта. ПРН-12. Виявляти навички самостійної роботи, пізнавальної активності, критичного мислення, здатності до освоєння нових знань. ПРН-13. Відповідати за результати своєї діяльності, проявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи. ПРН-16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Психологія як система знань про людину	Поняття психології, її предмет, завдання та основні категорії. Структура сучасної психології, її галузі та напрями. Основні методи психологічних досліджень. Зв'язок психології з іншими науками – філософією, біологією, педагогікою, соціологією, менеджментом. Психологія як наукова та практична дисципліна. Роль психологічних знань у професійній діяльності маркетолога.
Тема 2. Психіка та її структура. Природа людської свідомості	Розуміння психіки як властивості мозку. Основні форми прояву психіки. Функції психіки. Розвиток психіки у тваринному світі та становлення свідомості людини. Свідомість як психологічний феномен. Розуміння психіки як властивості мозку. Основні форми прояву психіки. Функції психіки. Розвиток психіки у тваринному світі та становлення свідомості людини. Структура психіки людини за З. Фрейдом та його теорія природи несвідомого. Захисні механізми особистості за З. Фрейдом та А. Фрейд. Теорія колективного несвідомого за К.-Г. Юнгом. Несвідоме та комплекс неповноцінності А. Адлера. Несвідоме у трансперсональній психології С. Грофа
Тема 3. Когнітивні процеси людини, їх характеристика. Відчутті, сприйняття,	Загальні поняття про пізнавальні процеси. Поняття відчуттів. Анатомо–фізіологічні механізми відчуттів. Класифікація та загальні властивості відчуттів. Відчуття та їх вимірювання. Адаптація. Взаємодія відчуттів. Поняття сприймання. Фізіологічні основи сприймання. Основні види та властивості сприймання. Ілюзії Уявлення про увагу людини та її функції. Форми уваги. Уважність як властивість особистості. Фізіологічні основи уваги.

увага	Види уваги. Властивості уваги. Порушення уваги. Методи вивчення уваги.
Тема 4. Когнітивні процеси людини, їх характеристика. Пам'ять	Поняття пам'яті у психології. Фізіологічні основи пам'яті. Основні процеси пам'яті: запам'ятовування, збереження, відтворення, забування. Види пам'яті (сенсорна, короткочасна, довготривала, оперативна, емоційна, рухова, словесно-логічна, образна). Індивідуальні особливості пам'яті та чинники, що впливають на її ефективність. Розвиток і тренування пам'яті. Психологічні механізми забування та способи його подолання. Роль пам'яті у професійній діяльності менеджера, її значення для прийняття рішень, планування та управління персоналом.
Тема 5. Когнітивні процеси людини, їх характеристика. Мислення та уява	Поняття про мислення. Операції мислення: аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, абстрагування, класифікація, систематизація. Форми мислення: поняття, судження (міркування), умовивід (індукція, дедукція, аналогія). Класифікація мислення та характеристика окремих його видів. Індивідуальні особливості мислення. Уява та її види. Форми уяви. Поняття про уяву. Різновиди уяви. Основні шляхи створення образів. Форми уяви. Зв'язок уяви з мисленням. Зв'язок уяви з об'єктивною дійсністю. Уява і особистість. Поняття мови та мовлення. Їх функції. Різниця між мовою і мовленням. Основні властивості мовлення. Види мовлення. Типи мовлення. Поняття національної та літературної мови. Ознаки літературної мови. Фізіологічні основи мови та мовлення. Розлади мовлення.
Тема 6. Поняття про особистість в психології	Загальне поняття про особистість. Основні категорії людської організації. Взаємозв'язок соціального і біологічного в особистості. Психологічна структура особистості. Психологічні властивості особистості. Критерії сформованості особистості. Формування і розвиток особистості.
Тема 7. Теорії особистості	Основні напрямки розгляду особистості. Психодинамічний напрямок (теорія особистості З. Фрейда). Психоаналітична психологія К. Юнга. Его-психологія Е.Фрома. Соціокультурна психологія К.Хорні. Екзистенційний напрямок. Когнітивний напрямок.
Тема 8. Темперамент, характер та здібності особистості	Поняття про темперамент. І. П. Павлов про особливості нервової системи людини. Сфери прояву темпераменту. Властивості темпераменту. До питання типів темпераменту. Характеристика типів темпераменту. Теорії пояснення суті темпераменту. Загальне поняття про характер. Риси характеру. Структура характеру. Взаємозв'язок темпераменту та характеру. Типи характеру. Акцентуації характеру. Здібності, їх види та рівні розвитку.
Тема 9. Емоційна сфера особистості	Поняття емоцій та почуттів у психології. Фізіологічні основи емоцій. Класифікація емоцій: афекти, настрої, почуття. Функції емоцій у житті людини та професійній діяльності. Емоційна регуляція поведінки. Роль емоційного інтелекту у спілкуванні, роботі з командою та прийнятті маркетингових рішень. Емоційна стійкість як показник професійної зрілості маркетолога. Методи розвитку емоційної компетентності та управління власними емоційними станами.
Тема 10. Мотиваційно-вольова сфера особистості	Поняття мотивації та її роль у діяльності людини. Види мотивів і потреб. Основні теорії мотивації (А. Маслоу, Д. Мак-Клелланд, Ф. Герцберг, В. Врум). Структура мотиваційної сфери особистості. Особливості мотивації професійної діяльності маркетолога. Воля як свідоме регулювання поведінки. Вольові якості особистості: рішучість, наполегливість, самоконтроль. Механізми формування і розвитку вольової саморегуляції. Значення мотиваційно-вольової сфери для

	досягнення успіху у професійній діяльності маркетолога. Таймменеджмент.
Тема 11. Психологія спілкування	Поняття спілкування як форми взаємодії людей. Структура спілкування: комунікативний, інтерактивний та перцептивний аспекти. Вербальні та невербальні засоби спілкування. Етапи процесу спілкування. Бар'єри комунікації та способи їх подолання. Міжособистісне спілкування в професійній діяльності маркетолога. Психологічні особливості ефективного слухання, переконання та впливу. Роль емоційного інтелекту у процесі спілкування з колегами, клієнтами та партнерами.
Тема 12. Поняття групи і міжгрупової взаємодії	Поняття соціальної групи в психології. Класифікація груп: малі, великі, формальні та неформальні. Ознаки малої групи. Психологічна структура групи: ролі, норми, лідерство, статус. Соціально-психологічні процеси в групі: згуртованість, конформність, групова динаміка. Поняття міжгрупової взаємодії та конфлікту. Механізми міжгрупового сприйняття, стереотипізації та ідентифікації. Шляхи оптимізації міжгрупових відносин у професійній діяльності маркетолога.
Тема 13. Психологія професійного становлення менеджера	Поняття професійного становлення особистості. Етапи професійного розвитку маркетолога: вибір професії, професійна адаптація, самореалізація. Психологічні якості ефективного маркетолога: відповідальність, емоційна стійкість, організаторські та комунікативні здібності. Формування професійної ідентичності маркетолога. Професійна деформація: причини, прояви та шляхи профілактики. Роль саморозвитку, рефлексії та емоційного інтелекту у професійному становленні маркетолога.

Методи навчання

При вивченні навчальної дисципліни використовуються наступні методи навчання:

Інтерактивні	§ Наочно-демонстраційні дидактичні комплекси до тем, що вивчаються в межах дисципліни (схеми, таблиці, зображення, картини, фотографії; відеоролики тощо). § Відповіді на запитання і опитування думок здобувачів освіти (дискусії, дебати, полеміки). § Застосовуються нові форми роботи з інформацією: складання ментальних карт, техніки майнфулнесу, робота з метафоричними картами.
Практичні	§ Вправи. Різні практичні завдання, які застосовуються на будь-якому етапі навчального процесу і допомагають задіювати інтелектуальні, комунікативні та пошукові здібності здобувачів освіти. Вони можуть включати відповіді на запитання, розв'язання задач, виправлення помилок, складання порівняльних таблиць, графіків і т.п. § Аналіз кейсів. § Творчі роботи за тематикою дисципліни. - Тренінги.
Методи дистанційного навчання	§ Відеоконференції в форматі лекцій або семінарів. Зв'язок здобувачів освіти з викладачем забезпечують різноманітні сучасні платформи, такі як: Zoom, Moodle та ін. § Онлайн дискусії; § Індивідуальне і групове консультування (викладач дає додаткові роз'яснення щодо виконання завдань через чати та e-mail-надсилання); § Відеозаписи лекцій і практичних занять..

Стратегія оцінювання результатів навчання

Змістовий контент результатів навчання з дисципліни	Результати навчання з даної дисципліни, які здобувач може продемонструвати та які можна ідентифікувати, оцінити і виміряти, розглядаються у вимірах 6 рівня Національної рамки кваліфікацій, що відповідає першому циклу вищої освіти Рамки кваліфікацій Європейського простору вищої освіти, а саме: Знання – базових концептуальних положень конфліктології та системного уявлення про природу конфлікту; знання історії розвитку, ключових підходів і постатей; розуміння структури, динаміки, типів і чинників конфліктів; знання психологічних основ конфліктної поведінки та ролі емоцій; стратегій і тактик поведінки учасників; методів аналізу, управління й профілактики конфліктів. Уміння/навички – аналізувати й прогнозувати розвиток конфліктних ситуацій; оцінювати стратегії й стилі поведінки сторін; застосовувати методи врегулювання та профілактики конфліктів; використовувати психологічні техніки подолання емоційної напруги; вести переговори й конструктивний діалог; здійснювати діагностику та збір інформації про конфлікти. Комунікація – здатність чітко висловлювати позицію й аргументи; активно слухати та розуміти іншу сторону; будувати конструктивний діалог і працювати в команді; виступати публічно, брати участь у дискусіях і дебатах з проблем конфліктології
Критерії оцінювання	Академічні успіхи здобувачів освіти в межах даної дисципліни оцінюються за бально-рейтинговою шкалою (максимальна кількість – 100 балів), що прийнята в ДУІТЗ, з обов’язковим переведенням кількості балів в оцінки за національною шкалою та за шкалою ECTS. Відмінно (А) – від 90 до 100 балів – здобувач у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов’язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі або не менше 90% завдань, передбачених програмою навчальної дисципліни. Дуже добре (В) – від 82 до 89 балів – здобувач досить повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов’язкову літературу. Однак під час викладання деяких питань допускаються при цьому окремі несуттєві неточності. Правильно вирішив 80-89% письмових завдань. Добре (С) – від 74 до 81 балів – здобувач достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов’язкову літературу. Однак під час викладання деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив 74-81% письмових завдань. Задовільно (D) – від 64 до 73 балів – здобувач в цілому володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних та письмових відповідей, але з не зовсім глибоким та всебічним аналізом, обґрунтуванням та аргументацією, з недостатнім використанням необхідної літератури, допускаючи при цьому окремі неточності та помилки. Правильно вирішив 64-73% письмових завдань. Задовільно (Е) – від 60 до 63 балів – здобувач в цілому володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив 60-63% письмових

	завдань. Незадовільно з можливістю повторного складання (FX) – від 35 до 59 балів – здобувач не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, стисло без аргументації та обґрунтування викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, поверхово розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності. Правильно вирішив 35-59% письмових завдань. Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни (F) – від 0 до 34 балів – Здобувач частково володіє навчальним матеріалом, не у змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив 1-34% письмових завдань.
Форма та методи контролю навчальних досягнень	Контроль успішності навчання здобувачів освіти здійснюється на засадах відкритості та академічної доброчесності. В межах даної дисципліни передбачено два види контролю: поточний (<i>тематичний, рубіжний</i>) та підсумковий (<i>семестровий</i>). Поточний контроль здійснюється протягом семестру під час проведення практичних занять; виконання завдань самостійної роботи; складання тематичних контрольних робіт, тестів, тощо. Поточний контроль спрямований на перевірку: рівня підготовленості здобувача до занять; активності під час обговорення навчального матеріалу; якості виконання індивідуальних, практичних, і текстових завдань; своєчасності та повноти виконання самостійної роботи. Результат поточного оцінювання є середньоарифметичним значенням отриманих балів за всі виконання самостійної роботи під час аудиторних (практичні, семінарські) занять та завдання, що виконуються під час самостійної роботи. До підсумкового контролю допускаються здобувачі, які за результатами поточного оцінювання набрали не менше 60 балів. Підсумковий контроль проводиться у формі екзамену, який передбачає перевірку рівня теоретичних знань, практичних умінь і навичок, а також здатності їх застосовувати у професійній діяльності.

Політика навчальної дисципліни

Відвідування	Здобувачі вищої освіти самостійно планують відвідування лекційних занять, що проводяться в межах дисципліни згідно академічного розкладу. Присутність на практичних заняттях та контрольних заходах (екзамен) є обов'язковою. Важливим є своєчасне виконання індивідуальних завдань в межах самостійної роботи, передбачених програмою дисципліни.
Дотримання принципів академічної доброчесності	Підготовка усіх завдань, письмових робіт і т. ін., що виконуються в межах дисципліни, здійснюється здобувачем вищої освіти самостійно, на засадах академічної доброчесності. Викладач має право для перевірки робіт застосовувати різні програмні засоби.
Умови зарахування пропущених занять	Відпрацювання академічної заборгованості з дисципліни можливо до початку екзаменаційної сесії. Процедура узгоджується з викладачем, згідно його розкладу консультацій.
Інші умови	Навчально-методичні матеріали дисципліни розміщені на платформі Moodle

Рекомендовані джерела інформації

Базові підручники та навчальні посібники	§ Атаманчук Н. М. Практикум із загальної психології / уклад. Н. М. Атаманчук. 2-ге вид., випр. і допов. Полтава : Сімон, 2017. 183 с.
---	---

	§ Загальна психологія : навч. посіб. / О. П. Сергєєнкова та ін. Київ : Центр учб. літ., 2012. 296 с. § Максименко С. Д. Загальна психологія : навч. посіб. 3-тє вид., переробл. і допов. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 272 с. § Мостова Т. Д. Практикум із загальної психології : метод. рек. до практ. занять. Одеса, 2023. 32 с. § Практикум із загальної психології : робочий зошит : метод. рек. до лаб. занять / уклад. Н. Ф. Портницька та ін. ; за ред. Н. Ф. Портницької. Житомир : ЖДУ ім. І. Франка, 2016. 270 с. § Резван О. О., Моргунова Н. С., Кір'янова О. В. Практикум із психології : навч. посіб. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2019. 157 с.	
Методичні рекомендації та розробки викладачів дисципліни	§ Пальчинська М. В. Загальна психологія : навч.-метод. комплекс дисципліни : електрон. ресурс. Одеса : ДУІТЗ, 2025. URL: https://suitt.edu.ua/prohramy-osvity § Пальчинська М. В. Психологія : навч. посіб. для підготовки до семінарських занять. Одеса : Сімекс-прінт, 2020. 220 с. § Пальчинська М. В., Шиліна Н. Є. Репрезентативна система: вплив на навчальну успішність здобувачів вищої освіти при застосуванні ІКТ. Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права. 2023. № 6. С. 113-119. DOI: https://doi.org/10.51547/ppp.dp.ua/2023.6.18 . § Шиліна Н. Є. Методичні рекомендації щодо проведення практичних занять з модулю «Практикум із загальної психології» електрон. ресурс. Одеса : ДУІТЗ, 2025. 16 с. § Шиліна Н. Є. Методичні рекомендації щодо проведення самостійної роботи з модулю «Практикум із загальної психології» : електрон. ресурс. Одеса : ДУІТЗ, 2025. 8 с. § Шиліна Н. Є. Конспект лекцій з модулю «Практикум із загальної психології» : електрон. ресурс. Одеса : ДУІТЗ, 2025. 46 с.	
Інформаційні ресурси	§ Info-Library : електронна бібліотека. URL: http://www.info-library.com.ua/books-book-113.html § Library IP UA : електронна бібліотека. URL: https://sites.google.com/view/library-ip-ua	
Рік введення силабусу – 2025 р.	Затверджено рішенням кафедри кіберпсихології та реабілітації (Протокол від 26 серпня 2025 р. № 1)	
	В.о.завідувача кафедри	 Людмила ШІГУР
	Гарант освітньої програми	 Олена ЧУКУРНА
	Викладачі:	 Наталія ШИЛІНА