

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ  
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра психології

**ЗАТВЕРДЖЕНО**  
Факультет економічний  
“18” червня 2026 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА  
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
Риторика та психологія спілкування**

Галузь знань J «Транспорт та послуги»

Спеціальність J2 «Готельно-ресторанна справа та кейтеринг»

Освітня програма «Готельно-ресторанний бізнес»

ННІ неперервної освіти і туризм

Розробник: доцент кафедри психології, кандидат педагогічних наук, доцент  
Людмила ОМЕЛЬЧЕНКО

Київ – 2026 р.

### Опис навчальної дисципліни

Риторика та психологія спілкування – дисципліна, що є обов’язковим компонентом освітньої програми «Готельно-ресторанний бізнес». Мета навчального курсу: розвиток комунікативної компетентності студентів як підґрунтя ефективного виконання професійної діяльності, формування психологічної готовності до налагодження міжособистісних та ділових стосунків. Вивчаючи курс, студенти матимуть змогу: осмислити теоретичні основи комунікації та процесу підготовки й виголошення промови, збагнути, яке значення мають набуті знання в процесі оволодіння практичними навичками та вміннями, опанувати низку практичних навичок, що становитимуть підґрунтя професійної діяльності. Основні форми організації навчальної діяльності студентів: лекції, практичні заняття з елементами тренінгу, самостійна робота з детальним методичним супроводом. Переваги курсу: основна увага на виробленні комунікативних умінь на підґрунті теоретичних знань, можливість участі в групових формах навчальної діяльності, навчання в дії, самопізнання, планування власного саморозвитку. Форма підсумкового контролю – екзамен.

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Освітній ступінь	<i>Бакалавр</i>	
Спеціальність	<i>J2 Готельно-ресторанна справа та кейтеринг</i>	
Освітня програма	<i>«Готельно-ресторанна справа»</i>	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	<i>обов’язкова</i>	
Загальна кількість годин	<i>150</i>	
Кількість кредитів ECTS	<i>5</i>	
Кількість змістових модулів	<i>2</i>	
Курсовий проект (робота) (за наявності)	<i>не передбачено</i>	
Форма контролю	<i>екзамен</i>	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм здобуття вищої освіти		
	Форма здобуття вищої освіти	
	Денна	Заочна
Курс (рік підготовки)	<i>1</i>	<i>1</i>
Семестр	<i>1</i>	<i>1</i>
Лекційні заняття	<i>30 год.</i>	<i>10 год.</i>
Практичні, семінарські заняття	<i>30 год.</i>	<i>10 год.</i>
Лабораторні заняття	<i>не передбачено</i>	<i>не передбачено год.</i>
Самостійна робота	<i>90 год.</i>	<i>130 год.</i>
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми здобуття вищої освіти	<i>4 год.</i>	<i>-</i>

#### 1. Мета, компетентності та програмні результати навчальної дисципліни

**Мета** курсу: формування знань студентів про психологічні особливості спілкування та міжособистісної взаємодії, розвиток навичок ефективного спілкування як професійної якості, необхідної для практичної діяльності майбутніх фахівців сфери готельно-ресторанного бізнесу й кейтерингу.

**Перелік навчальних дисциплін, які передують вивченню «риторики та психології спілкування»:**

*Немає, адже викладання дисципліни заплановано в I семестрі*

**Набуття компетентностей:**

*інтегральна компетентність (ІК):* здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми діяльності суб'єктів готельного і ресторанного бізнесу, що передбачає застосування теорій та методів психології спілкування, які формують концепції гостинності і характеризуються комплексністю та невизначеністю умов;

*загальні компетентності (ЗК):*

ЗК 01. 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, вести здоровий спосіб життя.

ЗК 03. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 09. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;

*спеціальні (фахові) компетентності (СК):*

СК 01. Розуміння предметної області і специфіки професійної діяльності.

СК 10. Здатність працювати з технічною, економічною, технологічною та іншою документацією та здійснювати розрахункові операції суб'єктом готельного та ресторанного бізнесу. і.

**Програмні результати навчання (ПРН):**

ПРН 04. Аналізувати сучасні тенденції розвитку індустрії гостинності та рекреаційного господарства.

ПРН 20. Розуміти вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної, правової держави.

**2. Програма та структура навчальної дисципліни**

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин													
	Денна форма							Заочна форма						
	Тижн і	Усього	у тому числі					Усього	у тому числі					
			л	п	л	і	Ср		го	Л	п	ла	ін	ср
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
<b>Змістовий модуль 1. Риторика</b>														
Тема 1. Риторика як наука і мистецтво.	1	10	2	2			6	12	2					10
Тема 2. Становлення та розвиток красномовства.	2	10	2	2			6	10						10

Тема 3. Інвенція як розділ риторики.	3	10	2	2		6	10	2			8
Тема 4. Диспозиція. Методи аргументації.	4	11	2	2		7	10		2		8
Тема 5. Елокуція. Зміст елокутивної роботи оратора.	5	11	2	2		7	11		2		9
Тема 6. Меморія. Способи запам'ятовування промови.	6	11	2	2		7	10				10
Тема 7. Акція. Чинники успішного виголошення промови.	7	12	2	2		6	10				10
Разом за модулем 1		73	14	14		45	73	4	4		65
<b>Змістовий модуль 2. Психологія спілкування</b>											
Тема 8. Поняття про спілкування. Функції спілкування	8	10	2	2		6	13	2			11
Тема 9. Комунікація. Контекст комунікації	9	11	2	2		7	13	2			11
Тема 10-11. Засоби спілкування	10	10	2	2		6	13		2		11
Тема 12. Чинники ефективного спілкування	11	11	2	2		7	13		2		11
Тема 13. Форми впливу на партнера спілкування	12-13	15	4	4		7	9		2		7
Тема 14. Міжособистісна взаємодія	14	10	2	2		6	7				7
Тема 15. Соціальна перцепція	15	10	2	2		6	9	2			7
Разом за модулем 2		77	16	16		45	77	6	6		65
<b>Усього годин</b>		150	30	30		90	150	10	10		130

### 3. Теми лекцій

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Риторика як наука	2
2.	Становлення та розвиток красномовства	2
3.	Інвенція. Концепція промови	2
4.	Диспозиція. Методи аргументації	2
5.	Елокуція. Особливості елокутивної роботи оратора	2
6.	Меморія. Способи запам'ятовування промови.	2
7.	Акція. Чинники успішного виголошення промови.	2
8.	Поняття про спілкування. Функції спілкування	2
9.	Комунікація. Контекст комунікації	2

10-11.	Засоби спілкування	4
12.	Чинники ефективного спілкування	2
13.	Форми впливу на партнера спілкування	2
14.	Міжособистісна взаємодія	2
15.	Соціальна перцепція	2
Усього		30

#### 4. Теми практичних занять

П №	Назва теми	Кількість годин
1	Тренування вміння виразного виголошення промови	2
2	Аналіз концепції промови	2
3-4	Розвиток уміння аргументувати свою позицію. Дискусія	4
5	Розвиток уміння запам'ятовувати промову	2
6	Формування тіла промови	2
7	Виголошення промови	2
8	Розвиток уміння аналізу комунікативного акту	2
9	Розвиток умінь створення та інтерпретації вербальних та невербальних повідомлень	2
10	Розвиток уміння активного слухання	2
11	Аналіз видів впливу на співрозмовника	
12	Протидія маніпулятивному впливу	2
13	Властивості особистості, що впливають на ефективність спілкування	2
14	Аналіз структури міжособистісної взаємодії	2
15	Аналіз ефектів міжособистісного сприймання	2
Усього		30

#### 5. Теми самостійної роботи

П №	Назва теми	Кількість Годин
1	Історія риторики	6
2	Аналіз концепцій промов провідних світових впливовців	6
3	Створення плану-конспекту власної промови	6
4	Створення тіла переконувальної промови	7
5	Значення гумору в контексті промови	7
6	Створення карти пам'яті промови	7
7	Значення комунікативної компетентності в професійному розвитку працівника сфери послуг	6
8	Комунікативні бар'єри та шляхи їх подолання	6
9	Техніка «Я-повідомлення»	3
10	Прийоми ефективної протидії маніпулятивному впливу	4
11	Розвиток емпатійності фахівця сфери готельно-ресторанного бізнесу	6
12	Передкомунікаційне орієнтування	7
13	Соціальна перцепція	7

14	Феномени соціальної перцепції	6
15	Особливості бесіди як цілеспрямованого діалогу	6
Усього		90

### 6. Методи та засоби діагностики результатів навчання:

- усне або письмове опитування;
- співбесіда;
- тестування;
- захист практичної роботи.

### 7. Методи навчання:

- метод проблемного навчання;
- метод практико-орієнтованого навчання;
- кейс-метод;
- метод проєктного навчання;
- метод навчання через дослідження;
- метод навчальних дискусій та дебатів;
- метод командної роботи, мозкового штурму.

### 8. Оцінювання результатів навчання.

Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національну оцінку згідно чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України»

#### 8.1. Розподіл балів за видами навчальної діяльності

Вид навчальної діяльності	Результати навчання	Оцінювання
<b>Модуль 1. Риторика</b>		
Практичне 1. Тренування вміння виразного виголошення промови	ПРН 04,20. Знати засоби виразного мовлення. Розуміти значення впливу засобів виразності на співрозмовника. Уміти створювати партитуру тексту, виразно його виголошувати.	<b>5</b>
Самостійна робота 1. Історія риторики	ПРН 04,20. Знати етапи розвитку риторики. Уміти аналізувати ідеї провідних риторів та науковців кожного періоду, обґрунтовувати їх вплив на розвиток красномовства	<b>5</b>
Практичне 2. Аналіз концепції промови	ПРН 04,20. Знати: сутність понять: задум і концепція промови; ознаки аудиторії: соціально-демографічні, соціально-психологічні, індивідуально-особистісні. Уміти: аналізувати концепцію промови; розробляти послідовність дій у процесі формування концепції промови, враховувати ознаки аудиторії при розробці концепції промови	<b>5</b>
Самостійна робота 2. Аналіз концепцій промов провідних світових упливовців	ПРН 04,20. Уміти аналізувати концепцію промови, визначати чинники, що зумовили актуальність промови в час її виголошення та в сьогоденні	<b>5</b>
Практичне 3.-4. Розвиток уміння аргументувати свою позицію. Дискусія	ПРН 04,20. Знати: методи, що застосовуються у процесі моделювання промови, основні вимоги до аргументів. Розуміти сутність критерію релевантності у викладі. Уміти застосовувати психологічні техніки ефективного переконання.	<b>5/5</b>

Самостійна робота 3. Створення плану-конспекту власної промови	ПРН 04,20. Уміти розробляти план-конспект промови (виступу, презентації).	<b>5</b>
Самостійна робота 4. Створення тіла переконувальної промови	ПРН 04,20. Уміти створювати текст виступу чи презентації, редагувати його, оцінювати аргументацію з позиції аудиторії	<b>5</b>
Практичне 5. Формування тіла промови	ПРН 04,20. Знати: чинники мовлення й текстотворення; зміст елокутивної роботи: номінування, граматикалізація, основні тропи. Уміти створювати текст промови.	<b>5</b>
Самостійна робота 5. Значення гумору в контексті промови	ПРН 04,20. Розуміти значущість урахування соціально-психологічних особливостей аудиторії. Уміти використовувати прийоми утримання уваги аудиторії, підбирати дотепні історії, репліки, відповіді.	<b>5</b>
Практичне 6. Розвиток уміння запам'ятовувати промову	ПРН 04,20. Знати: способи запам'ятовування промови, особливості та закономірності процесу запам'ятовування. Уміти застосовувати мнемонічні прийоми для запам'ятовування власної промови, а також метод «алгоритм абзацу»	<b>5</b>
Самостійна робота 6. Створення карти пам'яті промови	ПРН 04,20. Уміти виокремлювати головну інформацію, створювати ключі-образи; урахувати індивідуальні особливості запам'ятовування в процесі підготовки до виголошення промови	<b>5</b>
Практичне 7. Виголошення промови	ПРН 04,20. Розуміти сутність невербальних аспектів промови. Знати вимоги до зовнішнього вигляду оратора й дотримуватися їх. Уміти презентувати професійно значущу інформацію, аналізувати та вдосконалювати манеру виступу, розвивати власні ораторські здібності.	<b>5</b>
Самостійна робота 7. Значення комунікативної компетентності в професійному розвитку працівника сфери послуг	ПРН 04,20. Уміти визначати свої комунікативні проблеми, розробляти план саморозвитку комунікативних здібностей	<b>5</b>
Модульна контрольна робота 1.	Уміти демонструвати опановані знання та вміння у процесі їх діагностики	<b>30</b>
<b>Всього за модулем 1</b>		<b>100</b>
<b>Модуль 2. Психологія спілкування</b>		
Практичне 8. Розвиток уміння аналізу комунікативного акту	ПРН 04,20. Розуміти наукові концепції комунікації; сутність поняття «комунікація»; функції, види, форми комунікації. Уміти аналізувати та пояснювати структуру зазначеного процесу; принципи комунікації.	<b>5</b>
Самостійна робота 8. Комунікативні бар'єри та шляхи їх подолання	ПРН 04,20. Уміти застосовувати знання про особливості організації часу й простору у міжособистісному спілкуванні, здійснювати аналіз ситуацій, у яких проявляються особливості персоніфікації території чи порушення просторових зон	<b>4</b>
Практичне 9. Розвиток умінь створення та інтерпретації	ПРН 04,20. Розуміти сутність знакових систем спілкування, мовленнєвого процесу, невербальної поведінки, експресивних ознак емоційних станів	<b>5</b>

вербальних та невербальних повідомлень	людей. Уміти аналізувати особливості мовленнєвої поведінки, діагностувати стани й наміри людей за їхніми вербальними та невербальними повідомленнями.	
Самостійна робота 9. Техніка «Я-повідомлення»	Уміти застосовувати техніки прийняття почуттів іншого, техніку Я-повідомлення	3
Практичне 10. Розвиток уміння активного слухання	ПРН 04,20. Розуміти поняття «ефективне спілкування»; сутність підходів до його трактування. Уміти застосовувати прийоми активного слухання у процесі спілкування, приймати почуття співрозмовника, надавати словесну підтримку	5
Самостійна робота 10. Розвиток емпатійності фахівця сфери ГРБ	ПРН 04,20. Уміти проявляти емпатійність у міжособистісній комунікації	3
Практичне 11. Аналіз видів впливу на співрозмовника	ПРН 04,20. Уміти визначати форми (види) впливу на партнера у спілкуванні, обґрунтовувати їх ефективність, уміти застосовувати на практиці різні види впливу на партнера у спілкуванні	5
Самостійна робота 11. Передкомунікаційне орієнтування	ПРН 04,20. Розуміти об'єктивні й суб'єктивні чинники спілкування, уміти прогнозувати моделі розвитку розмови	4
Самостійна робота 12. Прийоми ефективної протидії маніпулятивному впливу	ПРН 04,20. Уміти застосовувати різноманітні психологічні техніки протидії маніпулятивному впливу	4
Практичне 12. Протидія маніпулятивному впливу	ПРН 04,20. Розуміти сутність маніпулятивного впливу, дотримуватися морально-етичних норм у процесі спілкування. Уміти застосовувати психологічні техніки протидії маніпулятивному впливу	5
Самостійна робота 13. Соціальна перцепція	ПРН 04,20. Розуміти значення першого враження в міжособистісному спілкуванні, уміти створювати приємне перше враження від спілкування	4
Практичне 13. Властивості особистості, що впливають на ефективність спілкування	ПРН 04,20. Знати внутрішні чинники ефективного спілкування. Уміти здійснювати самодіагностику властивостей, що впливають на ефективність спілкування, урахувати особистісні особливості співрозмовника в міжособистісній комунікації	5
Самостійна робота 14. Феномени соціальної перцепції	ПРН 04,20. Уміти виявляти ефекти соціальної перцепції. Враховувати ефект первинності інформації та ефект новизни, ефект ореолу в процесі спілкування з клієнтом.	4
Практичне 14. Аналіз структури міжособистісної взаємодії	ПРН 04,20. Знати структуру міжособистісної взаємодії, уміти її аналізувати	5
Практичне 15. Аналіз ефектів міжособистісного сприймання	ПРН 04,20. Розуміти сутність поняття «соціальна перцепція», знати ефекти, що в ній проявляються, уміти аналізувати ефекти соціальної перцепції	5
Самостійна робота 15. Особливості бесіди як цілеспрямованого діалогу	ПРН 04,20. Знати особливості бесіди, її мету, етапи проведення. Уміти проводити бесіду з клієнтом	4
Модульна контрольна робота 2.	Уміти демонструвати опановані знання та вміння у процесі їх діагностики	30
<b>Всього за модулем 2</b>		<b>100</b>

Навчальна робота	$(M1 + M2)/2 * 0,7 \leq 70$
Екзамен	30
Всього за курс	$(\text{Навчальна робота} + \text{екзамен}) \leq 100$

## 8.2. Шкала оцінювання знань здобувача вищої освіти

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка за національною системою (екзамени/заліки)
90-100	Відмінно
74-89	Добре
60-73	Задовільно
0-59	Незадовільно

## 8.3. Політика оцінювання

<b>Політика щодо дедлайнів та перекладання</b>	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перекладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
<b>Політика щодо академічної доброчесності</b>	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Курсові роботи, реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
<b>Політика щодо відвідування</b>	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)

## 9. Навчально-методичне забезпечення:

-Електронний навчальний курс навчальної дисципліни «Риторика та психологія спілкування» (на навчальному порталі НУБіП України eLearn: <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=801> );

- Омельченко Л.М. Психологія спілкування: навчальний посібник. Київ: Ліра-К, 2025. 156 с.

## 10. Рекомендовані джерела інформації

### Основні

1. Кацавець Н.А. Риторика і психологія. Київ: Алерта, 2024. 234 с.
2. Онуфрієнко Г. Риторика. Київ: ЦУЛ, 2021. 625 с.
3. Овчиннікова А.П. Риторика як суспільно-культурне явище. Запоріжжя: Гельветика, 2020. 176 с.
4. Омельченко Л.М. Психологія спілкування. Навчальний посібник. Київ: Ліра-К, 2024. 156 с.
5. Шинкарук В.Д., Теслюк В.М. Основи риторики: навчальний посібник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2021. 320 с.

### Допоміжні

1. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Розширене видання. Київ: КМ-БУКС. 2021. 416 с.
2. Роудз М. Як розмовляти з ким-завгодно. Київ: Сварог, 2021. 160 с.
3. Чалдині Р. Психологія впливу-2. Харків: Клуб сімейного дозвілля. 2021. 400 с.
4. Covey S., Manson D. (2021) Communication Psychology. Paperback. 253 p.

5. Ekman, P. (2023). Emotions revealed: Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life. 320 p.
6. Myers D. G. (2019). Social Psychology. McGraw-Hill. 656 p.
7. Verderber R., Verderber K. (2020). Communicate! Wadsworth. 494 p.
8. Covey C., Manson D. (2019) Communication Psychology. Paperback. 253 p.

#### **Інформаційні ресурси**

1. Демонстраційна лекція Пола Екмана URL: [https://www.youtube.com/watch?v=axgAMNf4e\\_k](https://www.youtube.com/watch?v=axgAMNf4e_k) (дата звернення 06.06.2026).
2. Коновалова Олена. Дикція. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Yg7mZ5Ka2Mk> (дата звернення 06.06.2026).
3. Піз Аллан і Барбара. Мова стосунків (Чоловік та жінка) URL: <http://psy.piter.com/library/?tp=2&rd=5&l=257> (дата звернення 06.06.2026).
4. The Oxford Handbook of Rhetorical Studies. URL: <https://www.oxfordhandbooks.com/view/10.1093/oxfordhb/9780199731596.001.0001/oxfordhb-9780199731596> (дата звернення 06.06.2026).

6.