

**Силабус навчальної дисципліни
«Психологія туризму»**

Галузь знань: 24 Сфера обслуговування

Спеціальність: 242 Туризм і рекреація

Освітня програма: Туризм

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Курс: 2

Семестр: 3

Факультет	Факультет соціальної та психологічної освіти
Кафедра	Психології
Викладач(-і)	ПІБ: Шулдик Анатолій Володимирович Посада: доцент кафедри психології E-mail: psiholudpu@ukr.net
Лінк на освітній контент дисципліни	https://moodle.dls.udpu.edu.ua/course/index.php?categoryid=162
Статус дисципліни	Навчальна дисципліна вибіркового компоненту
Загальний обсяг дисципліни: кредити ЄКТС / години	4/120
Обсяг дисципліни (години) та види занять	Денна форма: лекції (30год.), практичні (30год.), самостійна робота (60год.) Заочна форма: лекції (8год.), практичні (8год.), самостійна робота (104год.)
Політика дисципліни	Академічна доброчесність. Очікується, що здобувачі вищої освіти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Кодексом академічної доброчесності Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. Відвідування занять. Відвідування занять є важливою складовою освітнього процесу. Очікується, що здобувачі вищої освіти відвідають всі лекції і семінарські (практичні) заняття курсу. Пропуски семінарських (практичних) занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку. Здобувач вищої освіти зобов'язаний відпрацювати пропущене заняття упродовж двох тижнів з дня пропуску його. Креативна ініціатива здобувача вищої освіти. Здобувачі вищої освіти мають можливість за власною ініціативою підготувати доповіді до визначених робочою програмою тем семінарських (практичних) занять на основі пошуку та огляду наукових публікацій за заданою проблематикою дисципліни, поглибленому опрацюванні окремих лекційних тем або питань; при виконанні ІНДЗ самостійно вибирають його тему та творчо підходять до його вирішення.
Що будемо вивчати?	Психологічні аспекти туризму, соціально-психологічний конфлікт, профілактика, уникнення та вирішення різних видів конфліктів.
Чому це треба вивчати?	Структура та зміст курсу передбачає отримання здобувачами вищої освіти компетенції щодо виявлення основних тенденцій соціально-психологічного сприйняття процесів надання туристичних послуг; уміння аналізувати особливості купівельної поведінки індивідів і соціальних груп; правильно проводити переговори з метою надання туристичних послуг; розробляти моделі стимулювання фахівців сфери туризму; знань основи ділового етикету в сфері туризму та гостинності; знань основних методів підвищення лояльності персоналу організації.
Яких результатів можна досягнути?	Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці основні положення туристичного законодавства, національних і міжнародних стандартів з обслуговування туристів. Ідентифікувати туристичну документацію та вміти правильно нею користуватися. Організувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки. Управляти своїм навчанням з метою самореалізації в професійній туристичній сфері. Адекватно оцінювати свої знання і застосовувати їх в різних професійних ситуаціях. Аргументовано відстоювати свої погляди у розв'язанні професійних завдань. Виявляти проблемні ситуації і пропонувати шляхи їх розв'язання.
Як можна використати набуті знання та уміння?	Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій. Знання та розуміння предметної області та

	розуміння специфіки професійної діяльності. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
Зміст дисципліни	Становлення психології туризму як науки. Прояв психологічних факторів у туристичній сфері. Психологічні вимоги до менеджера у туристичній галузі. Психологія споживача туристичного продукту. Психологія взаємодії з діловими партнерами та клієнтами. Мотивація до праці у туристичній галузі. Ділове спілкування: вербальна та невербальна складові спілкування. Психологія впливу в системах управління. Характеристика конфлікту як соціально-психологічного феномену. Теорії механізмів виникнення конфліктів. Теорії поведінки особистості в конфлікті. Типологія конфліктів та їх особливості. Технології ефективного спілкування та раціональної поведінки в конфлікті. Посередницька діяльність у розв'язанні конфліктів. Психологія переговорного процесу з розв'язання конфліктів.
Обов'язкові завдання	Планується виконання здобувачами вищої освіти обов'язкових та додаткових декількох видів завдань: підготовка доповідей за заданою проблематикою дисципліни, поглибленого опрацювання окремих лекційних тем або питань; підготовка до поточного контролю знань, що полягає в опрацюванні контрольних запитань, питань для самодіагностики, самостійному опрацюванні теоретичного матеріалу за зазначеною тематикою; систематизація вивченого матеріалу для підготовки до заліку (перелік міститься в Методичних вказівках для підготовки до семінарських (практичних) занять), а також обов'язкових письмових індивідуальних навчально-дослідних завдань (за вибором студента).
Міждисциплінарні зв'язки	Комунікативний менеджмент. Економічна психологія. Менеджмент у сфері обслуговування. Безпека праці і життєдіяльності. Міжнародний туризм.
Інформаційне забезпечення (з репозитарію, фонду бібліотеки УДПУ та ін.)	1. Психологія туризму. навч. посіб. Дніпропетровськ. 2015. 195 с. URL: https://philpapers.org/archive/KRU-3.pdf 2. Соціальна психологія : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с. 3. М. Д. Пришак, О. Й. Лесько. Психологія управління в організації : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Вінниця, 2016. 150 с. 4. Жавнерчик О.В. Психологія управління: Конспект лекцій. Одеса: ОДЕКУ, 2020. 161 с. 5. Кайдалова Л. Г. Психологія спілкування : навчальний посібник / Л. Г. Кайдалова, Л. В. Пляка, Н. В. Альохіна, В. С. Шаповалова. 2-ге вид., перероб. і допов. Х. : НФаУ, 2018. 140 с. 6. Толкунова І.В., Гринь О.Р., Смоляр І.І., Голець О.В. Психологія здоров'я людини/за ред. І.В.Толкунової. Київ: 2018. 156 с. 7. Бутко М. П. Економічна психологія. навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М. П. К. : «Центр учбової літератури», 2016. 232 с. 8. Санакоєва Н. Психологія реклами. Навчальний посібник. Запоріжжя:ЗНУ, 2019. 114 с. 9. Москалець В. П. Психологія особистості. підручник, 3-ге вид., перероб., доповн. / В. П. Москалець. Київ: Видавництво Ліра-К, 2020. 364 с. 10. Мирошніченко М. І. Психологія ділового спілкування: конспект лекцій. Одеса, Одеський державний екологічний університет, 2020. 130 с.
Поточний контроль	Виконання завдань семінарських (практичних) занять, тестування. Загальна система оцінювання за навчальною дисципліною визначається розділом 7 Положення про організацію освітнього процесу в Уманському державному педагогічному університеті імені Павла Тичини.
Підсумковий контроль	Залік. Порядок та організація контролю знань здобувачів вищої освіти, зокрема умови допуску до підсумкового контролю визначаються розділом 7 Положення про організацію освітнього процесу Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини.