

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В.Н. КАРАЗІНА

НЕТВОРКІНГ

Методичні рекомендації
до самостійної роботи та дистанційного навчання для здобувачів вищої освіти
другого (магістерського) рівня за спеціальністю D3 «Менеджмент» галузі знань
D «Бізнес, адміністрування та право»

Електронний ресурс

Рецензенти:

І. В. Литовченко – кандидат економічних наук, ст. дослідник, професор кафедри менеджменту, логістики та інновацій Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця;

М. М. Кудінова – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, менеджменту і підприємництва ХНУ імені Каразіна.

*Затверджено до друку рішенням Науково-методичної ради
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 4 від 23 січня 2026 року)*

Нетворкінг : методичні рекомендації до самостійної роботи та дистанційного навчання для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня за спеціальністю D3 «Менеджмент» галузі знань D «Бізнес, адміністрування та право» [Електронний ресурс] / уклад. І. О. Штеймiller. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2026. – (PDF 24 с.)

Методичні рекомендації до самостійної роботи з дисципліни «Нетворкінг» висвітлюють теоретичні основи та практичні інструменти формування і розвитку професійних мереж контактів, які структуровано за темами відповідно до логіки самостійної роботи здобувачів вищої освіти та містять питання для опрацювання, тестові завдання різних рівнів складності (базового, аналітичного та прикладного), а також теми для рефератів і презентацій. Такий підхід сприяє формуванню системного розуміння нетворкінгу як інструменту розвитку соціального капіталу, кар'єрного зростання та підвищення конкурентоспроможності в професійній діяльності.

Видання призначене для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня спеціальностей «Менеджмент» та «Бізнес адміністрування та право», викладачів закладів вищої освіти, а також усіх, хто зацікавлений у розвитку професійних комунікацій, соціального капіталу та кар'єрного зростання.

УДК 005.95/96: 332.1

© Харківський національний університет
імені В. Н. Каразіна, 2026
© Штеймiller І. О., уклад., 2026

ЗМІСТ

Вступ.....	5
Тема 1. Сутність і значення нетворкінгу. Типи мереж: професійні, особисті, змішані.....	6
Питання для самостійного опрацювання.....	6
Тестові завдання.....	6
Теми рефератів/презентацій.....	7
Рекомендована література.....	7
Тема 2 Соціальний капітал і його роль у розвитку кар'єри та бізнесу.....	8
Питання для самостійного опрацювання.....	8
Тестові завдання.....	8
Теми рефератів/презентацій.....	9
Рекомендована література.....	9
Тема 3. Комунікаційні навички у нетворкінгу. Вербальні й невербальні інструменти взаємодії	11
Питання для самостійного опрацювання.....	11
Тестові завдання.....	11
Теми рефератів/презентацій.....	12
Рекомендована література.....	12
Тема 4. Побудова й управління професійними контактами. Принципи win-win співпраці	13
Питання для самостійного опрацювання.....	13
Тестові завдання.....	13
Теми рефератів/презентацій.....	14
Рекомендована література.....	14
Тема 5. Онлайн нетворкінг. Соціальні мережі, LinkedIn, професійні платформи та цифровий етикет	16
Питання для самостійного опрацювання.....	16
Тестові завдання.....	16
Теми рефератів/презентацій.....	17
Рекомендована література.....	17
Тема 6. Нетворкінг на подіях. Як знайомитися, підтримувати розмову, презентувати себе (elevator pitch).....	18
Питання для самостійного опрацювання.....	18
Тестові завдання.....	18
Теми рефератів/презентацій.....	19
Рекомендована література.....	19
Тема 7. Стратегії розвитку власної мережі. Картування контактів, довгострокові відносини, рекомендації.....	20
Питання для самостійного опрацювання.....	20
Тестові завдання.....	20
Теми рефератів/презентацій.....	20
Рекомендована література.....	21

Тема 8. Етичні аспекти та культурні відмінності у нетворкінгу.

Міжнародні контексти та інклюзивність.....	22
Питання для самостійного опрацювання.....	22
Тестові завдання.....	22
Теми рефератів/презентацій.....	23
Рекомендована література.....	23

ВСТУП

У сучасних умовах трансформації економіки, цифровізації та зростання ролі нематеріальних активів особливого значення набуває здатність фахівців ефективно будувати та підтримувати професійні комунікації. Нетворкінг перетворюється на важливий інструмент формування соціального капіталу, розвитку кар'єри, підприємницької діяльності та підвищення конкурентоспроможності як окремого фахівця, так і організації в цілому.

Дисципліна «Нетворкінг» спрямована на формування у здобувачів вищої освіти системного розуміння закономірностей побудови професійних мереж, розвитку комунікаційних навичок, управління контактами та дотримання етичних норм у професійному середовищі. Особлива увага приділяється поєднанню теоретичних положень із практичними інструментами онлайн- та офлайн-нетворкінгу, використанню цифрових платформ, розвитку особистого бренду та міжкультурної компетентності.

Методичні рекомендації розроблено з метою забезпечення самостійної роботи та дистанційного навчання здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності «Менеджмент» та «Бізнес адміністрування та право». Вони містять структурований матеріал за темами курсу, питання для самостійного опрацювання, тестові завдання різних рівнів складності та теми для рефератів і презентацій, що сприяє формуванню практичних навичок ефективної професійної взаємодії та сталого розвитку мережі контактів.

ТЕМА 1. СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ НЕТВОРКІНГУ. ТИПИ МЕРЕЖ

Мета самостійної роботи - сформуванати розуміння сутності нетворкінгу як інструменту професійного й особистісного розвитку, розкрити значення різних типів мереж (професійних, особистих, змішаних) та навчити визначати їх роль у досягненні кар'єрних і бізнес-цілей.

Питання для самостійного опрацювання

1. Поняття нетворкінгу в сучасних соціально-економічних дослідженнях.
2. Еволюція нетворкінгу як соціального явища.
3. Теорія «шести рукостискань» та її практичне значення.
4. Основні цілі та функції нетворкінгу.
5. Особистий і професійний нетворкінг: спільне та відмінне.
6. Типи мереж: формальні, неформальні, змішані.
7. Принцип win-win у нетворкінгу.
8. Роль довіри у формуванні мереж контактів.
9. Нетворкінг в умовах цифрової економіки.
10. Значення нетворкінгу для професійного розвитку.

Тестові завдання

Базовий рівень (тест з вибором однієї правильної відповіді)

1. Нетворкінг у професійному середовищі – це:
 - а) випадкове спілкування;
 - б) системне формування корисних контактів;
 - в) рекламна діяльність;
 - г) неформальні знайомства.
2. Основною метою професійного нетворкінгу є:
 - а) соціалізація;
 - б) обмін ресурсами та можливостями;
 - в) дозволя;
 - г) конкуренція.
3. Довіра у мережі контактів виступає:
 - а) другорядним чинником;
 - б) основою стійких взаємодій;
 - в) формальністю;
 - г) ризиком.
4. Професійні мережі характеризуються:
 - а) короткостроковими зв'язками;
 - б) орієнтацією на кар'єрні цілі;
 - в) відсутністю правил;

г) випадковістю контактів.

Аналітичний рівень

5. Виберіть характеристику, що найточніше відображає змішаний тип мереж.

6. Який чинник є ключовим для сталості мережевих зв'язків?

7. Яка модель взаємодії відповідає принципу win-win?

Прикладний рівень

8. Який тип нетворкінгу доцільний для пошуку бізнес-партнерів?

9. У якій ситуації ефективнішим є офлайн-нетворкінг?

10. Яка стратегія сприятиме розширенню професійної мережі?

Теми рефератів/презентацій

1. Нетворкінг як інструмент соціального капіталу.

2. Типологія мереж у професійному середовищі.

3. Теорія соціальних мереж у сучасній науці.

4. Нетворкінг і кар'єрна мобільність.

5. Формування довіри у мережевих спільнотах.

6. Позитивний та негативний нетворкінг.

7. Нетворкінг у підприємницькій діяльності.

8. Онлайн та офлайн-нетворкінг: порівняльний аналіз.

9. Нетворкінг як стратегічний ресурс.

10. Перспективи розвитку нетворкінгу в Україні.

Рекомендована література

1. Феррацці К. Ніколи не їжте наодинці та інші правила нетворкінгу. – Київ : Наш формат, 2018.
2. Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей. – Львів : Видавництво Старого Лева, 2020.
3. Дафт Р. Менеджмент. – Київ : КНЕУ, 2020.
4. Шихабутдінова Д. 6 причин використовувати нетворкінг для кар'єри та з чого почати. Електронний ресурс: Режим доступу <https://happymonday.ua/6-prychyn-vykorystovuvaty-networking-dlya-karyery>
5. Ефективні стратегії нетворкінгу для просування вашої кар'єри Електронний ресурс: Режим доступу <https://ecommercefastlane.com/uk/effective-networking-strategies-to-boost-your-career/>

ТЕМА 2. СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ І ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ КАР'ЄРИ ТА БІЗНЕСУ

Мета самостійної роботи - ознайомити з поняттям соціального капіталу, його складовими та механізмами формування, а також показати вплив соціальних зв'язків, довіри та репутації на кар'єрний розвиток і успіх у бізнес-середовищі.

Питання для самостійного опрацювання

1. Що таке соціальний капітал і чим він відрізняється від людського та фінансового капіталу?
2. Які основні складові соціального капіталу (довіра, норми, соціальні мережі)?
3. Як соціальний капітал формується в процесі професійної діяльності?
4. Яку роль відіграють особисті та професійні зв'язки у побудові кар'єри?
5. Як рівень довіри в організації впливає на ефективність бізнесу?
6. Які переваги соціального капіталу для підприємця-початківця?
7. Чи може надлишок соціального капіталу мати негативні наслідки?
8. Яким чином соціальні мережі (онлайн та офлайн) сприяють розвитку бізнесу?
9. Як культурні та національні особливості впливають на формування соціального капіталу?
10. Які стратегії можна застосувати для розвитку власного соціального капіталу?

Тестові завдання

Базовий рівень (тест з вибором однієї правильної відповіді)

- 1 Соціальний капітал — це:
 - а) Фінансові ресурси компанії
 - б) Сукупність професійних знань
 - в) Мережа соціальних і професійних зв'язків
 - г) Особисті досягнення
2. Який елемент НЕ належить до соціального капіталу?
 - а) Довіра
 - б) Репутація
 - в) Грошовий капітал
 - г) Соціальні зв'язки
3. Як соціальний капітал впливає на кар'єру?
 - а) Не має впливу
 - б) Ускладнює розвиток
 - в) Сприяє доступу до можливостей

- г) Замінює професійні навички
4. Який тип соціального капіталу допомагає отримувати нові можливості?
- а) Закритий
 - б) Формальний
 - в) Зв'язуючий (bridging)

Аналітичний рівень

5. Який підхід найповніше пояснює економічну цінність соціального капіталу?
6. Чим відрізняється індивідуальний соціальний капітал від колективного?
7. Який чинник посилює ефективність соціального капіталу в організації?

Прикладний рівень

8. Який прояв соціального капіталу сприяє кар'єрному зростанню?
9. У якій ситуації соціальний капітал має найбільший вплив на бізнес?
10. Яка дія сприяє накопиченню соціального капіталу?

Теми рефератів/презентацій

1. Соціальний капітал як ресурс професійного успіху
2. Роль нетворкінгу в розвитку кар'єри
3. Соціальний капітал у підприємницькій діяльності
4. Довіра як ключовий елемент соціального капіталу
5. Вплив соціального капіталу на конкурентоспроможність бізнесу
6. Онлайн-мережі та їх значення у формуванні соціального капіталу
7. Соціальний капітал у командній роботі та лідерстві
8. Порівняння соціального капіталу в малому та великому бізнесі
9. Соціальний капітал і корпоративна культура організації
10. Розвиток соціального капіталу як стратегія кар'єрного зростання

Рекомендована література

1. Meijer M., Syssner J. Getting Ahead in Depopulating Areas – How Linking Social Capital is Used for Informal Planning Practices in Sweden and The Netherlands.
2. Journal of Rural Studies. 2017. No 55. P. 59–70.
3. Bourdieu P. The Forms of Capital. In: Richardson, J.G. (Ed.), Handbook for Theory and Research for the Sociology of Education. Greenwood Press. New York, 1986. P. 241–258.
4. Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology. 1988. Vol. 94. P. 95–119.

5. Ревко А. М. Соціальний капітал як каталізатор розвитку соціальної інфраструктури соціально-гуманітарного простору регіону. Східна Європа. 2019. No 4 (21). С. 400–405.http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/21_2019/64.pdf (дата звернення: 20.10.2025)
6. Putnam R. D. The Prosperous Community: Social Capital and Public Life.
7. The American Prospect, 1993. Vol. 13. P. 35–42.
8. Fukuyama F. Zaufanie. Kapitał Społeczny a Droga do Dobrobytu. Warszawa – Wrocław: Wydawnictwo Naukowe PWN, 1997.
9. Єрмакова О. А. Соціальний капітал як важливий фактор економічного розвитку України та її регіонів. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. 2016. No 847. С. 88–96. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2016_847_16 (дата звернення: 20.10.2025).

ТЕМА 3. КОМУНІКАЦІЙНІ НАВИЧКИ У НЕТВОРКІНГУ

Мета самостійної роботи - розвинути ефективні комунікаційні навички, необхідні для успішного нетворкінгу, навчити використовувати вербальні та невербальні засоби взаємодії, формувати позитивне перше враження та будувати конструктивний професійний діалог.

Питання для самостійного опрацювання

1. Що таке нетворкінг і яку роль у ньому відіграють комунікаційні навички?
2. Які основні вербальні та невербальні навички необхідні для ефективного нетворкінгу?
3. Як активне слухання впливає на встановлення професійних контактів?
4. Чому вміння презентувати себе (self-presentation) є ключовим у нетворкінгу?
5. Які помилки найчастіше допускають люди під час професійного спілкування?
6. Як емоційний інтелект сприяє ефективній комунікації в нетворкінгу?
7. Чим відрізняється офлайн- та онлайн-комунікація у професійних мережах?
8. Як ставити запитання, щоб зацікавити співрозмовника та підтримати діалог?
9. Яку роль відіграє культура спілкування у міжнародному нетворкінгу?
10. Як розвивати власні комунікаційні навички для довготривалих професійних зв'язків?

Тестові завдання

Базовий рівень (тест з вибором однієї правильної відповіді)

- 1 До вербальної комунікації належить:
 - а) Міміка
 - б) Інтенація
 - в) Слова та зміст повідомлення
 - г) Жести
- 2 Який невербальний сигнал найчастіше асоціюється з відкритістю?
 - а) Схрещені руки
 - б) Уникання зорового контакту
 - в) Пряма постава
 - г) Погляд у підлогу
- 3 Активне слухання передбачає:
 - а) Переривання співрозмовника
 - б) Відволікання на телефон
 - в) Уточнювальні запитання

г) Монолог

4. Який фактор найбільше впливає на перше враження?

а) Резюме

б) Невербальна поведінка

в) Досвід роботи

г) Вік

Аналітичний рівень

5. Який бар'єр комунікації найчастіше виникає у професійному спілкуванні?

6. Чому суб'єкт-суб'єктний підхід є ефективним у нетворкінгу?

7. Який вид слухання сприяє глибшому розумінню співрозмовника?

Прикладний рівень

8. Яка комунікативна стратегія доцільна при першому знайомстві?

9. У якій ситуації невербальні сигнали мають вирішальне значення?

10. Яка поведінка сприяє встановленню довіри?

Теми рефератів/презентацій

1. Комунікаційні навички як основа успішного нетворкінгу

2. Мистецтво самопрезентації у професійному середовищі

3. Активне слухання та його значення в діловому спілкуванні

4. Вербальна і невербальна комунікація в нетворкінгу

5. Емоційний інтелект у побудові професійних контактів

6. Нетворкінг у соціальних мережах: особливості комунікації

7. Бар'єри у спілкуванні та способи їх подолання

8. Роль комунікаційних навичок у розвитку кар'єри

9. Міжкультурна комунікація в міжнародному нетворкінгу

10. Розвиток комунікаційних навичок як інвестиція у професійний успіх

Рекомендована література

1. Карнегі Д. Як виробити впевненість у собі й впливати на людей. – Львів, 2021.

2. Гоулман Д. Емоційний інтелект. – Харків : КСД, 2019.

3. Кузнецова О. В. Ділова комунікація. – Київ : Центр учбової літератури, 2018.

4. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики. – Львів : ЛНУ, 2004.

5. Освітні онлайн-курси з комунікацій (Prometheus).

ТЕМА 4. ПОБУДОВА Й УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНИМИ КОНТАКТАМИ

Мета самостійної роботи - сформулювати вміння будувати, підтримувати та управляти професійними контактами на основі принципів взаємовигідної (win-win) співпраці, розвитку довіри та довгострокових партнерських відносин.

Питання для самостійного опрацювання

1. Що розуміють під професійними контактами та чому вони важливі для кар'єри й бізнесу?
2. Які етапи формування професійних контактів можна виділити?
3. Чим відрізняється разовий контакт від довготривалих професійних відносин?
4. Яку роль відіграє довіра в управлінні професійними контактами?
5. Як підтримувати професійні контакти в довгостроковій перспективі?
6. Які інструменти та канали найефективніші для управління контактами (онлайн і офлайн)?
7. Як уникати маніпуляцій і неетичної поведінки у професійних зв'язках?
8. Які помилки найчастіше допускають під час побудови професійної мережі?
9. Як оцінювати цінність і якість професійних контактів?
10. Яку роль відіграє особистий бренд у розвитку та управлінні контактами?

Тестові завдання

Базовий рівень (тест з вибором однієї правильної відповіді)

- 1 Принцип win-win означає:
 - а) Виграш однієї сторони
 - б) Компроміс
 - в) Взаємовигідну співпрацю
 - г) Конкуренцію
2. Що важливо для підтримки професійних контактів?
 - а) Звертатися лише за потреби
 - б) Регулярна взаємодія
 - в) Формальність
 - г) Мінімум спілкування
- 3 Яка дія зміцнює довіру?
 - а) Ігнорування повідомлень
 - б) Обіцянки без виконання
 - в) Дотримання домовленостей
 - г) Критика

4 Який підхід є ефективним у нетворкінгу?

- а) Брати більше, ніж давати
- б) Давати цінність іншим
- в) Уникати зворотного зв'язку
- г) Бути пасивним

Аналітичний рівень

- 5. Чому принцип win-win є основою довгострокових контактів?
- 6. Який ризик виникає за відсутності управління контактною базою?
- 7. Який чинник впливає на втрату професійних зв'язків?

Прикладний рівень

- 8. Яка дія сприяє відновленню втраченого контакту?
- 9. У якій ситуації доцільно використовувати рекомендації?
- 10. Яка стратегія ефективна для підтримки професійної мережі?

Теми рефератів/презентацій

- 1. Професійні контакти як стратегічний ресурс кар'єрного розвитку
- 2. Етапи побудови ефективної професійної мережі
- 3. Управління професійними контактами: підходи та інструменти
- 4. Довіра і репутація у професійних взаєминах
- 5. Особистий бренд як основа сильних професійних контактів
- 6. Онлайн-платформи для управління професійною мережею
- 7. Нетворкінг без маніпуляцій: етика професійних зв'язків
- 8. Типові помилки у побудові професійних контактів
- 9. Підтримка та розвиток професійних відносин у довгостроковій перспективі
- 10. Професійні контакти як чинник успішного бізнесу

Рекомендована література

- 1. Бучинська Т. В., Юркевич Г. Й. Формування ефективних ділових комунікацій в компаніях. *Інноваційна економіка*. 2024. №. 2. С. 106-111.
- 2. Боковець О. І. Ділове спілкування : навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2022. 62 с. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/48219/1/Dilove.pdf>
- 3. Гриценко Т. Б., Гриценко С. П., Іщенко Т. Д. Етика ділового спілкування: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 344с.
- 4. Молоткіна В.К. Організація сучасної ділової комунікації : навчальнометодичний посібник. Переяслав-Хмельницький : «Видавництво КСВ», 2018. 267 с.
- 5. Shavkun I., Dybchinska Y. Business Communication in the Context of Modern Company Management Problems. Сучасні вектори розвитку

менеджменту міжнародного бізнесу: колективна монографія / за загальною редакцією Д.Т. Бікулова, О.М. Олійника. Запоріжжя, ЗНУ. 2023. С. 283-329.

6. Cornelissen J. Corporate Communication: A Guide to Theory and Practice. SAGE, 2020. 336 p.

7. Nugroho S. et al. The role of ChatGPT in Improving the Efficiency of Business Communication in Management Science. Jurnal Minfo Polgan. 2023. T. 12. №. 1. С. 1482-1491. URL: <https://jurnal.polgan.ac.id/index.php/jmp/article/view/12845> 20.Szkudlarek B. et al. Communication and Culture in International Business – Moving the Field Forward. Journal of World Business, 2020. Volume 55, Issue 6. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2020.101126>

ТЕМА 5. ОНЛАЙН-НЕТВОРКІНГ І ЦИФРОВИЙ ЕТИКЕТ

Мета самостійної роботи - навчити ефективно використовувати цифрові інструменти та професійні онлайн-платформи для розвитку нетворкінгу, формування професійного іміджу, дотримуючись правил цифрового етикету та безпечної онлайн-комунікації.

Питання для самостійного опрацювання

1. Що таке онлайн-нетворкінг і чим він відрізняється від традиційного (офлайн) нетворкінгу?
2. Які основні правила цифрового етикету у професійному онлайн-спілкуванні?
3. Як правильно презентувати себе в професійних соціальних мережах?
4. Яку роль відіграє тон повідомлень і візуальний стиль у цифровій комунікації?
5. Які помилки цифрового етикету найчастіше псують професійне враження?
6. Як будувати та підтримувати професійні контакти в онлайн-середовищі?
7. Яким чином онлайн-репутація впливає на кар'єрні можливості?
8. Як дотримуватися балансу між особистим і професійним контентом у соцмережах?
9. Які етичні виклики виникають у процесі онлайн-нетворкінгу?
10. Як безпечно та відповідально використовувати цифрові платформи для нетворкінгу?

Тестові завдання

Базовий рівень (тест з вибором однієї правильної відповіді)

1. Основна мета LinkedIn:
 - а) Розваги
 - б) Особисте спілкування
 - в) Професійний нетворкінг
 - г) Онлайн-торгівля
2. Який профіль виглядає професійно?
 - а) Без фото
 - б) З неформальним контентом
 - в) Заповнений і структурований
 - г) Анонімний
3. Цифровий етикет включає:
 - а) Спам
 - б) Повагу до часу співрозмовника
 - в) Ігнорування повідомлень

- г) Капслок
- 4. Яка дія є доречною після онлайн-знайомства?
 - а) Нічого не робити
 - б) Надіслати персоналізоване повідомлення
 - в) Одразу просити послугу
 - г) Видалити контакт

Аналітичний рівень

- 5. Який чинник визначає ефективність онлайн-нетворкінгу?
- 6. Чому порушення цифрового етикету знижує довіру?
- 7. Яка роль персонального бренду в онлайн-середовищі?

Прикладний рівень

- 8. Яка поведінка є доречною у професійній онлайн-комунікації?
- 9. У якій ситуації LinkedIn є найбільш ефективним?
- 10. Яка дія сприяє збереженню цифрової репутації?

Теми рефератів/презентацій

- 1. Онлайн-нетворкінг як інструмент кар'єрного розвитку
- 2. Цифровий етикет у професійному спілкуванні
- 3. Особистий бренд у цифровому середовищі
- 4. Правила ефективної онлайн-комунікації
- 5. Онлайн-репутація та її вплив на професійний успіх
- 6. Соціальні мережі як платформа для професійного нетворкінгу
- 7. Помилки цифрового етикету та способи їх уникнення
- 8. Етика ділового листування та месенджерів
- 9. Баланс особистого й професійного в онлайн-просторі
- 10. Майбутнє онлайн-нетворкінгу та цифрової комунікації

Рекомендована література

- 1. Андрійченко Ж.О., Близнюк Т.П., Майстренко В.О. Digital-етикет та комунікації: тенденції та вимоги сьогодення. Економіка та суспільство. 2021. №34
- 2. Концепція розвитку цифрових компетентностей. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/167-2021-%D1%80#Text>
- 3. Правила етикету відеоконференції. URL: <https://myownconference.com/blog/uk/pravila-etiketu-videokonferentsii/>
- 4. Цифрові інструменти. Вебінари та відеоконференції. Портал «Блог Центру навчальних та інноваційних технологій УКУ» URL: <http://ceit-blog.ucu.edu.ua/resursy/tsyfrovi-instrumenty/webinars/> (дата звернення: 07.11.2025)
- 5. Як покращити етикет відеоконференцій. URL: <https://experience.dropbox.com/uk-ua/resources/video-conferencing-etiquette>
- 6. Digital Competence Framework for Educators (DigCompEdu). Retrieved from: https://joint-research-centre.ec.europa.eu/digcompedu_en

ТЕМА 6. НЕТВОРКІНГ НА ПРОФЕСІЙНИХ ПОДІЯХ

Мета самостійної роботи - сформуванати практичні навички нетворкінгу під час професійних подій, зокрема ефективного знайомства, підтримання розмови та короткої самопрезентації (elevator pitch) для створення корисних і результативних контактів.

Питання для самостійного опрацювання

1. Що таке професійні події та яку роль вони відіграють у нетворкінгу?
2. Які види професійних подій найбільш ефективні для побудови контактів?
3. Як підготуватися до участі в конференції або бізнес-форумі?
4. Які цілі варто ставити перед собою під час відвідування професійних подій?
5. Як правильно розпочати розмову з незнайомими учасниками заходу?
6. Які комунікаційні помилки найчастіше допускають під час нетворкінгу на подіях?
7. Як презентувати себе коротко й переконливо (elevator pitch)?
8. Яку роль відіграє дрес-код і невербальна комунікація на професійних заходах?
9. Як ефективно обмінюватися контактами та фіксувати корисні знайомства?
10. Як підтримувати професійні контакти після завершення події?

Тестові завдання

Базовий рівень (тест з вибором однієї правильної відповіді)

- 1 Elevator pitch — це:
 - а) Повна біографія
 - б) Коротка самопрезентація
 - в) Продажна промова
 - г) Випадкова розмова
- 2 Оптимальна тривалість elevator pitch:
 - а) 5 хвилин
 - б) 30–60 секунд
 - в) 10 хвилин
 - г) Без обмежень
- 3 Як краще почати розмову на події?
 - а) Мовчки
 - б) З компліменту або запитання
 - в) З критики
 - г) Зі скарг
- 4 Що допомагає підтримувати розмову?

- а) Монолог
- б) Зацікавлені запитання
- в) Переривання
- г) Відволікання

Аналітичний рівень

- 5. Чому підготовка є ключовим етапом участі у заході?
- 6. Який чинник впливає на ефективність підтримки розмови?
- 7. Чому післяподієвий контакт є необхідним?

Прикладний рівень

- 8. Яка стратегія ефективна для знайомства на конференції?
- 9. У якій ситуації доцільно використовувати elevator pitch?
- 10. Яка дія сприяє закріпленню встановленого контакту?

Теми рефератів/презентацій

- 1. Професійні події як платформа для ефективного нетворкінгу
- 2. Підготовка до нетворкінгу: ключ до успіху на професійних заходах
- 3. Мистецтво знайомства на конференціях і форумах
- 4. Elevator pitch: як зацікавити за 30 секунд
- 5. Нетворкінг-стратегії на бізнес- та кар'єрних подіях
- 6. Помилки нетворкінгу на професійних заходах і способи їх уникнення
- 7. Роль невербальної комунікації у професійному спілкуванні
- 8. Як перетворити знайомства на корисні професійні контакти
- 9. Онлайн-продовження офлайн-нетворкінгу після події
- 10. Нетворкінг на професійних подіях як інвестиція у кар'єру

Рекомендована література

- 1. Білавич Г. Основи риторики і красномовства. Навч.-метод. посібник. Івано-Франківськ, 2020. 211 с.
- 2. Борг Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. К.: Фабула. 2019. 304 с.
- 3. Кацавець Р. С. Ораторське мистецтво. Підручник. 3-тє вид. К.: Алерта, 2021. 250 с.
- 4. Ковалів Б. Мистецтво слова. К.: КНТ, 2023. 114 с.
- 5. Плотницька І. Ораторське мистецтво. Навч.-метод. посіб. К.: Центр учбової літератури. 2022. 110 с.
- 6. Плотницька І. Основи наукового мовлення. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури. 2022. 252 с.
- 7. Теслюк В.М. Основи красномовства. К.: Ліра-К. 2021. 282 с.
- 8. Шинкарук В.Д., Теслюк В.М. Основи риторики. К.:Ліра-К.2021. 320с.

ТЕМА 7. СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МЕРЕЖІ КОНТАКТІВ

Мета самостійної роботи - сформувати вміння свідомо розвивати власну професійну мережу контактів, аналізувати та структурувати наявні зв'язки, будувати довгострокові взаємовигідні відносини, а також ефективно використовувати рекомендації як інструмент кар'єрного та професійного зростання.

Питання для самостійного опрацювання

1. Що таке стратегічний підхід до розвитку професійної мережі?
2. У чому полягає відмінність між кількістю та якістю контактів?
3. Що таке картування контактів і для чого воно використовується?
4. Які категорії контактів доцільно виділяти у власній мережі?
5. Як підтримувати довгострокові професійні відносини?
6. Яку роль відіграє довіра у нетворкінгу?
7. Що таке рекомендації та як вони формуються?
8. Які помилки найчастіше допускають у розвитку мережі контактів?
9. Як нетворкінг впливає на кар'єрні можливості?
10. Які цифрові інструменти допомагають управляти професійною мережею?

Тестові завдання

Базовий рівень (тест з вибором однієї правильної відповіді)

1. Картування контактів — це:
 - а) Список телефонів
 - б) Аналіз мережі зв'язків
 - в) Резюме
 - г) База клієнтів
2. Довгострокові відносини базуються на:
 - а) Користі
 - б) Довірі та взаємності
 - в) Випадковості
 - г) Формальності
3. Рекомендації в нетворкінгу — це:
 - а) Реклама
 - б) Соціальний доказ
 - в) Маніпуляція
 - г) Контроль
4. Як розширювати мережу ефективно?
 - а) Кількістю контактів
 - б) Якістю взаємодії
 - в) Пасивністю
 - г) Закритістю

Аналітичний рівень

5. Чому слабкі зв'язки розширюють доступ до ресурсів?
6. Який чинник визначає ефективність мережевої стратегії?
7. Яка помилка знижує результативність нетворкінгу?

Прикладний рівень

8. Яка стратегія доцільна для розширення мережі контактів?
9. У якій ситуації ефективно картування контактів?
10. Яка дія сприяє сталому розвитку мережі?

Теми рефератів/презентацій

1. Стратегія розвитку професійної мережі: з чого почати
2. Картування контактів як інструмент управління нетворкінгом
3. Якість контактів vs кількість: що важливіше?
4. Побудова довгострокових професійних відносин
5. Роль довіри та взаємності у нетворкінгу
6. Рекомендації як соціальний капітал
7. Типові помилки у розвитку мережі контактів
8. Нетворкінг як інструмент кар'єрного зростання
9. Онлайн та офлайн стратегії розвитку професійної мережі
10. Особистий план розвитку власного нетворкінгу

Рекомендована література

1. Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей. – Львів : Видавництво Старого Лева, 2020. – 320 с.
2. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. – 15-те вид. – Київ: Основи, 2021. – 832 с.
3. Максвелл Дж. Люди – це головне. – Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2019. – 256 с.
4. Савчук Л. М. Бізнес-комунікації: навч. посібник. – Київ: КНЕУ, 2020. – 356 с.
5. Скотт С. Нетворкінг для інтровертів. – Київ : BookChef, 2021. – 240 с.
6. Феррацці К. Ніколи не їжте наодинці та інші правила нетворкінгу. – Київ : Наш формат, 2018. – 352 с.
7. Networking in the 21st Century: Why Your Network Sucks and What to Do About It / David J.P. Fisher. – RockStar Consulting, 2016. – 240 p.

ТЕМА 8. ЕТИЧНІ ТА КУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ НЕТВОРКІНГУ

Мета самостійної роботи - розвинути розуміння етичних принципів нетворкінгу, сформувані здатність враховувати культурні відмінності у професійному спілкуванні, застосовувати інклюзивний підхід у міжнародному середовищі та уникати неетичної поведінки у побудові професійних зв'язків.

Питання для самостійного опрацювання

1. Що таке етика нетворкінгу та чому вона важлива?
2. Які принципи лежать в основі етичної взаємодії?
3. Які прояви неетичної поведінки у нетворкінгу?
4. Як культурні відмінності впливають на стиль спілкування?
5. Що таке міжкультурна компетентність?
6. Які особливості нетворкінгу в різних країнах світу?
7. Що означає інклюзивність у професійному середовищі?
8. Як уникати стереотипів у міжнародному нетворкінгу?
9. Яку роль відіграє толерантність у діловому спілкуванні?
10. Як будувати довіру в міжнародних професійних контактах?

Тестові завдання

Базовий рівень (тест з вибором однієї правильної відповіді)

- 1 Етичний нетворкінг передбачає:
 - а) Маніпуляції
 - б) Прозорість і повагу
 - в) Тиск
 - г) Використання людей
- 2 Що важливо в міжнародному нетворкінгу?
 - а) Ігнорувати культуру
 - б) Ураховувати культурні норми
 - в) Нав'язувати власні правила
 - г) Бути формальним завжди
3. Інклюзивність означає:
 - а) Виключення
 - б) Рівний доступ і повагу
 - в) Конкуренцію
 - г) Ієрархію
4. Яка поведінка є неетичною?
 - а) Подяка за допомогу
 - б) Використання контактів без згоди
 - в) Дотримання домовленостей
 - г) Взаємна підтримка

Аналітичний рівень

5. Чому порушення етичних норм руйнує мережі контактів?

6. Який ризик виникає через маніпуляції в нетворкінгу?
7. Як міжкультурні відмінності впливають на взаємодію?

Прикладний рівень

8. Яка поведінка є етичною у професійному середовищі?
9. У якій ситуації важливо враховувати культурний контекст?
10. Яка дія сприяє формуванню довготривалої довіри?

Теми рефератів/презентацій

1. Етичні принципи ефективного нетворкінгу
2. Неетична поведінка у професійних мережах: приклади та наслідки
3. Культурні відмінності у діловому спілкуванні
4. Нетворкінг у міжнародному середовищі
5. Міжкультурна комунікація: виклики та можливості
6. Інклюзивність як цінність сучасного нетворкінгу
7. Роль поваги та толерантності у професійних контактах
8. Адаптація стилю спілкування до різних культур
9. Етика онлайн-нетворкінгу в міжнародному просторі
10. Формування довіри у міжкультурних професійних відносинах

Рекомендована література

1. Якокка Лі. Кар'єра менеджера. [перек. з англ.]. Київ : Знання, 2014. 384с.
2. Колот А. М., Герасименко О. О. Новітні формати організації трудової діяльності: природа, виклики, траєкторії розвитку. Економіка України. 2022. № 5. С. 59–76.
3. Крисько Ж. Л., Скишляк О. А. Важливість неформальних комунікацій в управлінні бізнесом. Інфраструктура ринку. 2019. Випуск 32. С. 131–136. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/21.pdf
4. Етика та соціальна відповідальність міжнародного бізнесу, Значення етики для глобального менеджера – Міжнародний менеджмент. Підручники для вузів онлайн. URL: https://pidru4niki.com/19310710/menedzhment/etika_sotsialna_vidpovidalnist_mizhnarodnogo_biznesu
5. Pimenta M. (2015) Ethics in human resource manement: a study on ethical perceptions of HRM practices (Unpublished Master Thesis). ISCTE Business School, Lisbon, Portugal, pp. 11–17.
6. Jawad Sh. (2011) Organizational behaviour in business organizations (1st ed.). Dar-Alhamed for publishing and distribution, Amman, Jordan, pp. 20–25.
7. Wendell F. (2007) Human resource management (international edition). Houghton Mifflin, Boston, USA, pp. 65–69.
8. Gama N., McKenna S., Peticca-Harris A. (2011) Ethics and HRM: theoretical and conceptual analysis: an alternative approach to ethical HRM through the discourse and lived experiences of HR professionals. Journal of Business Ethics, vol. 111, pp. 97–108.

Електронне навчальне видання комбінованого використання
Можна використовувати в локальному та мережному режимі

Штеймільлер Ірина Олексіївна

НЕТВОРКІНГ

Методичні рекомендації
до самостійної роботи та дистанційного навчання для здобувачів вищої освіти
другого (магістерського) рівня за спеціальністю D3 «Менеджмент» галузі знань
Бізнес, адміністрування та право»

В авторській редакції

Підписано до розміщення 23.01.2026. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 1,50. Обсяг 0,529 Мб. Зам. № 25/26.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.2009
Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна