

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**



**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
Директор ІНІНОТ

Святослав ПИТЕЛЬ  
« 05 » \_\_\_\_\_ 2024 р.



**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Проректор з  
науково-педагогічної роботи  
Віктор ОСТРОВЕРХОВ

« 05 » \_\_\_\_\_ 2024 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА  
з дисципліни «Психологія перемовин»  
ступінь вищої освіти – магістр  
галузь знань 05 – «Соціальні та поведінкові науки»  
спеціальність 053 – Психологія  
освітньо-професійна програма – Психологія перемовин та медіація**

**кафедра психології та соціальної роботи**

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (год.)	СРС. (год.)	Разом (год.)	Екзамен (сем.)
Заочна	1	1	8	4	138	150	3

**Тернопіль – ЗУНУ, 2024**

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки магістра галузі знань 05 – «Соціальні та поведінкові науки», спеціальності 053 – «Психологія», затвердженої Вченою радою ЗУНУ (протокол № 11 від 26 червня 2024 р.).

Робочу програму склала доцент кафедри психології та соціальної роботи, к.,пед.,н.,доцент **Оксана КОВАЛЬ**

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри психології та соціальної роботи, протокол № 1 від 27 серпня 2024 р.

Завідувач кафедри психології та соціальної роботи, д.психол.н., професор



**Андрій ГІРНЯК**

Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності «Психологія» протокол № 1 від «30» серпня 2024 р.

Керівник групи забезпечення спеціальності д.психол.н., професор



**Андрій ГІРНЯК**

Гарант ОП «Психологія перемовин та медіація» кан.психол.н.,



**Марія БРИГАДИР**

**СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
«Психологія перемовин»**

**1. Опис дисципліни «Психологія перемовин»**

<b>Дисципліна «Психологія перемовин»</b>	<b>Галузь знань, спеціальність, ОПП, СВО</b>	<b>Характеристика навчальної дисципліни</b>
Кількість кредитів ECTS – 5	галузь знань 05 – «Соціальні та поведінкові науки»	<b>Статус дисципліни</b> обов'язкова <b>Мова навчання</b> українська
Кількість залікових модулів – 4	спеціальність 053 – «Психологія»	Рік підготовки: <i>Денна – 1</i> <i>Заочна – 1</i> Семестр: <i>Денна – 1</i> <i>Заочна - 1</i>
Кількість змістових модулів – 3	Освітньо професійна програма – «Психологія перемовин та медіація»	Лекції: <i>Денна – 30</i> <i>Заочна - 8</i> Практичні заняття: <i>Денна – 15</i> <i>Заочна – 4</i>
Загальна кількість годин – 150/150	ступінь вищої освіти – магістр	Самостійна робота: <i>Денна – 94</i> Індивідуальна робота – 5 Тренінг – 6 <i>Заочна – 138</i>
Тижневих годин – 10 з них аудиторних – 3		Вид підсумкового контролю – екзамен

## **2. Мета і завдання дисципліни «Психологія перемовин»**

### **2.1. Мета вивчення дисципліни.**

Метою вивчення дисципліни є ознайомлення студентів з основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики перемовин, розкриття структури та специфіки переговорного процесу, виявлення соціокультурних традицій та національних стилів ведення перемовин, розгляд специфіки світових шкіл перемовин, формування практичних навичок щодо їх організаційної підготовки та безпосереднього ведення. Викладання даної дисципліни є основним чинником формування продуктивних професійних умінь та їх застосування у попередженні та вирішенні конфліктів у професійній діяльності та вдосконалення комунікативних навичок студентів для ведення перемовин.

### **2.2. Завдання вивчення дисципліни**

Основними завданнями вивчення дисципліни «Психологія перемовин» є:

- засвоїти методичні, теоретичні та практичні питання психології перемовин;
- уміти формулювати мету та завдання, знати об'єкти і суб'єкти переговорного процесу;
- набути навичок практичного використання спеціальних методик та технік ведення перемовин;
- набути вмінь роботи з дипломатичними, політичними та міжнародними джерелами щодо їх тлумачення і аналізу;
- розпізнавати та усувати бар'єри переговорного процесу;
- сформулювати практичні навички підготовчої роботи і безпосереднього ведення перемовин.

### **2.3. Найменування та опис компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни:**

СК11. Здатність до психологічного аналізу переваг та слабких позицій кожної зі сторін перемовин, враховуючи наявні й потенційні загрози, альтернативні джерела інформації, реальну конкурентоспроможність сторін у процесі ведення перемовин.

СК12. Здатність до стресостійкості, адаптивності, довільної саморегуляції та ефективних дій в умовах швидких змін і підвищеної невизначеності під час ведення перемовин на основі аналітичного розрахунку, планомірного психологічного впливу на учасників соціальних зв'язків і взаємодій.

### **2.4. Передумови для вивчення дисципліни**

Засвоєння знань за програмою вступного фахового випробування за спеціальністю 053 – Психологія та базових знань першого (бакалаврського) рівня.

## **2.5. Результати навчання:**

ПР12. Аналізувати переваги та слабкі позиції кожної зі сторін перемовин, враховуючи наявні й потенційні загрози, альтернативні джерела інформації, реальну конкурентоспроможність сторін у процесі ведення перемовин.

ПР13. Вести протоколи переговорного процесу, оформлювати результати перемовин, аналізувати хід та процедури перемовин в умовах територіальної віддаленості сторін.

ПР14. Стресостійкість, адаптивність, довільна саморегуляція та ефективні дії в умовах швидких змін і підвищеної невизначеності під час ведення перемовин та медіації на основі аналітичного розрахунку, планомірного впливу на учасників соціальних зв'язків і взаємодій.

ПР15. Конструктивне висловлення незгоди, напрацьовування альтернативних рішень, передбачення ризиків та психологічна готовність брати на себе відповідальність за хід перемовин та медіації.

## **3. Програма навчальної дисципліни**

**Змістовий модуль 1. Систематизація знань про перемовини як особливий вид комунікації.**

**Тема 1. Перемовини як особливий вид комунікації.**

Історія становлення проблеми переговорної діяльності. Соціально-психологічні фактори переговорної діяльності. Особливі тактичні фактори перемовин.

Перемовини як інструмент професійної діяльності. Основні види переговорних ситуацій. Механізми розвитку переговорного процесу. Об'єктивні та суб'єктивні фактори, що впливають на успішність переговорної діяльності.

Фактори, що визначають переговорний процес: соціальні, соціально-психологічні, індивідуально-психологічні. Закономірності динаміки психіки в ситуації перемовин.

**Тема 2. Зміст переговорного процесу.**

Типологія перемовин та особливості їх окремих різновидів. Психологічно доцільні варіанти поведінки в умовах перемовин. Основні завдання переговорного процесу. Етапи перемовин.

Психологічний супровід діяльності під час перемовин. Екстремальні фактори переговорного процесу та їх вплив на впевненість. Основний зміст формування психологічної готовності до дій в умовах перемовин. Завдання професійно-психологічної підготовки фахівців до переговорної діяльності.

**Змістовий модуль 2. Фундаменталії науки перемовин. Моделі перемовин.**

**Тема 3. Гарвардський метод ведення перемовин.**

Характеристика різноманітних теорій переговорів. Значення архетипів в переговорах та їх використання. Гарвардська модель перемовин Роджера Фішера, Вільяма Юрі та Брюса Паттона як один із ефективних способів комунікації. 7 елементів гарвардської моделі. Робота з елементом «Стосунки.

Довіра». Складові довіри. Види довіри. Робота з ризиками. Стримування та противаги. Що таке хороші гарантії.

Різниця між посадами та інтересами. Інструменти спілкування для роботи за інтересами.

Техніки продуктивних комунікацій. Техніки активного слухання.

Робота з питаннями. Види питань за формою та змістом.

#### **Тема 4. Східна модель.**

Східна стратагемна модель перемовин як метод інтелектуальних пасток.

Основні принципи східної стратагемної моделі перемовин. Поняття «стратагема», «ланцюг стратагем». Основні прийоми стратагемної тактики перемовин.

Давньокитайський канон «Тридцять шість стратагем. Таємна книга військового мистецтва».

Техніки продуктивних комунікацій.

Робота із запитаннями.

#### **Тема 5. Жорсткі перемовини: мистецтво перемагати.**

Основні принципи жорстких перемовин. Способи позиційного тиску в жорстких перемовинах і методи протидії їм.

Види та основні стратегії впливу під час жорстких перемовин та їх роль як інструменту професійної діяльності. Чек-лист для жорстких перемовин без жорсткості: як не довести ситуацію до точки кипіння. Важливість збору максимальної кількості інформації щодо предмету перемовин, передісторії та юридичних нюансів. Чітка мета як аксіома, здатність програвати за найгіршого сценарію як готовність до будь-якого результату. Спілкуючись тільки з тим, хто приймає рішення, дотримуючись принципу «виграш-виграш», враховуючи не тільки свої інтереси, але й інтереси іншої сторони. Важливість оперативної фіксації всіх домовленостей.

Техніки продуктивних комунікацій.

Робота із питаннями.

### **Змістовий модуль 3. Подолання проблемних чинників переговорної діяльності.**

#### **Тема 6. Обман і маніпуляції в професійній комунікації.**

Поняття «маніпуляція» та її ознаки. Метафорична сутність і семантичні межі поняття «маніпуляція». Технології психологічного впливу в процесі ведення перемовин. Механізми психологічного впливу в процесі перемовин: навіювання, звернення до інстинктів, створення контексту, «салямі», вибір без вибору, перефразування, маніпулювання емпатією. Основні складові маніпуляції свідомістю. Мова як засіб сугестивного впливу. Мова образів.

Критерії та умови ефективного психологічного впливу. Психологічні принципи протидії маніпуляції опонентів у процесі перемовин.

Брехня на перемовинах: причини, визнання, що робити.

Складові змісту бар'єрів професійної комунікації. Типологія та характерні риси бар'єрів професійної комунікації: поняття «мікробар'єри» і «макробар'єри». Розгляд виникнення причин бар'єрів комунікації, як

чинника, що руйнує переговорну діяльність. Робота з припущеннями та пастками сприйняття. Стереотипи соціальної поведінки та внутрішній конфлікт власних установок в контексті культурних та гендерних особливостей ведення перемовин.

### **Тема 7. Принципи побудови психограми успішного перемовника. Тренінг з розвитку навичок ведення перемовин.**

Загальні та специфічні принципи побудови психограми успішної людини-переговорника. Критичні показники розвитку психічних процесів пам'яті, уваги, мислення та мови, які унеможливають ефективність перемовника.

Розуміння особистої ефективності під час перемовин залежно від особистості учасника перемовин. Індивідуально-типологічні особливості перемовника. Особливості темпераменту та характеру. Структура емоційної сфери ефективного перемовника. Негативний досвід та його вплив на ділові відносини. Можливість ухилитися від тиску та маніпуляцій суперника.

Відповідальність учасника перемовин, переговорної групи за результат і специфіку перемовин залежно від переговорної ситуації та параметрів відносин між опонентами.

Типологія діяльності на перемовинах: значні досягнення результати; вплив на розстановку сил; вплив на атмосферу; вплив на учасників перемовин; вплив на переговорні процедури. Вибір закритої або відкритої позиції учасника перемовин. Тактика, яка використовується для зміцнення владних позицій. Маневри під час перемовин. Емоційний тиск під час перемовин. Маніпуляції, спрямовані на приниження опонентів, засоби уникнення тиску та реагування на нього. Маніпуляції на основі правил «порядності та справедливості» та найкращі відповідні реакції на них.

## **4. Структура залікового кредиту з дисципліни «Психологія перемовин»**

### **Денна форма навчання**

	Кількість годин					
	Лекції	Практичні	ІРС	СРС	Тренінг	Контрольні заходи
<b>Змістовий модуль 1. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ РАЦІОНАЛЬНИХ ЗНАТЬ ПРО ПЕРЕМОВИНИ ЯК ОСОБЛИВИЙ ВИД КОМУНІКАЦІЇ.</b>						
Тема 1. Перемовини як особливий вид комунікації.	4	2	-	13		Поточне опитування, тестування
Тема 2. Зміст переговорного процесу.	4	2	1	14		
<b>Змістовий модуль 2. ФУНДАМЕНТАЛІ НАУКИ ПЕРЕМОВИН. МОДЕЛІ ПЕРЕМОВИН.</b>						
Тема 3. Гарвардський метод ведення перемовин.	4	2	1	13	1	Поточне опитування, тестування

Тема 4. Східна модель.	4	2	1	14	1	
Тема 5. Жорсткі перемовини: мистецтво перемагати.	4	2	-	14	1	
<b>Змістовий модуль 3. ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМНИХ ЧИННИКІВ ПЕРЕГОВОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>						
Тема 6. Обман і маніпуляції в професійній комунікації.	4	2	-	12	1	Поточне опитування, тестування
Тема 7. Принципи побудови психограми успішного перемовника. Тренінг з розвитку навичок ведення перемовин.	6	3	1	14	2	
<b>Разом</b>	<b>30</b>	<b>15</b>	<b>5</b>	<b>94</b>	<b>6</b>	
<b>Вид підсумкового контролю</b>	<b>екзамен</b>					

### Заочна форма навчання

Тема	Лекції	Практичні	Самостійна робота	Контрольні заходи
<b>Змістовий модуль 1. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ РАЦІОНАЛЬНИХ ЗНАНЬ ПРО ПЕРЕМОВИНИ ЯК ОСОБЛИВИЙ ВИД КОМУНІКАЦІЇ</b>				
Тема 1. Перемовини як особливий вид комунікації.	1	1	20	
Тема 2. Зміст переговорного процесу.	1	-	20	
<b>Змістовий модуль 2. ФУНДАМЕНТАЛІЇ НАУКИ ПЕРЕМОВИН. МОДЕЛІ ПЕРЕМОВИН.</b>				
Тема 3. Гарвардський метод ведення перемовин.	1	-	20	
Тема 4. Східна модель.	1	1	20	
Тема 5. Жорсткі перемовини: мистецтво перемагати.	2	1	20	
<b>Змістовий модуль 3. ПРОБЛЕМНІ ЧИННИКИ ПЕРЕГОВОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>				
Тема 6. Обман і маніпуляції в професійній комунікації.	1	-	18	
Тема 7. Принципи побудови психограми успішного перемовника. Тренінг з розвитку навичок ведення перемовин.	1	1	20	
<b>Разом</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>138</b>	
<b>Вид підсумкового контролю</b>	<b>екзамен</b>			



## **5. Тематика практичних занять**

### ***Денна форма навчання***

#### **Практичне заняття № 1.**

##### **Тема. Перемовини як особливий вид комунікації.**

Мета: Систематизувати та поглибити знання студентів за темою, формувати вміння самостійно використовувати знання та навички в комплексі вивчення дисципліни.

##### **Питання для обговорення:**

1. Історія становлення проблеми переговорної діяльності.
2. Перемовини як інструмент професійної діяльності. Основні види переговорних ситуацій.
3. Механізми розвитку переговорного процесу.
4. Фактори, що визначають переговорний процес: соціальні, соціально-психологічні, індивідуально-психологічні.
5. Закономірності динаміки психіки в ситуації перемовин.

##### ***Хід заняття:***

1. Дискусійне обговорення основних положень теми.
2. Розв'язання кейсів, професійно-етичних дилем, практичних завдань.
3. Ділові ігри.

#### **Практичне заняття № 2.**

##### **Тема. Зміст переговорного процесу.**

Мета: Систематизувати та поглибити знання студентів за темою, формувати вміння самостійно використовувати знання та навички в комплексі вивчення дисципліни.

##### **Питання для обговорення:**

1. Типологія перемовин та особливості їх окремих різновидів.
2. Основні завдання переговорного процесу. Етапи перемовин.
3. Психологічний супровід діяльності під час перемовин.
4. Екстремальні фактори переговорного процесу та їх вплив на впевненість.
5. Основний зміст формування психологічної готовності до дій в умовах перемовин.

##### ***Хід заняття:***

1. Дискусійне обговорення основних положень теми.
2. Розв'язання кейсів, професійно-етичних дилем, практичних завдань.
3. Ділові ігри.

### **Практичне заняття № 3.**

#### **Тема. Гарвардський метод ведення перемовин.**

Мета: Систематизувати та поглибити знання студентів за темою, формувати вміння самостійно використовувати знання та навички в комплексі вивчення дисципліни.

#### **Питання для обговорення:**

1. Характеристика різноманітних теорій переговорів. Значення архетипів в переговорах та їх використання.
2. Гарвардська модель перемовин Роджера Фішера, Вільяма Юрі та Брюса Паттона як один із ефективних способів комунікації.
3. 7 елементів гарвардської моделі. Робота з елементом «Стосунки. Довіра».
4. Інструменти спілкування для роботи за інтересами. Техніки продуктивних комунікацій. Техніки активного слухання.
5. Робота з питаннями. Види питань за формою та змістом.

#### **Хід заняття:**

1. Дискусійне обговорення основних положень теми.
2. Розв'язання кейсів, професійно-етичних дилем, практичних завдань.
3. Ділові ігри.

### **Практичне заняття № 4.**

#### **Тема. Східна модель.**

Мета: Систематизувати та поглибити знання студентів за темою, формувати вміння самостійно використовувати знання та навички в комплексі вивчення дисципліни.

#### **Питання для обговорення:**

1. Східна стратагемна модель перемовин як метод інтелектуальних пасток.
2. Основні принципи східної стратагемної моделі перемовин. Поняття «стратагема», «ланцюг стратагем».
3. Основні прийоми стратагемної тактики перемовин.
4. Давньокитайський канон «Тридцять шість стратагем. Таємна книга військового мистецтва».
5. Техніки продуктивних комунікацій. Робота із запитаннями.

#### **Хід заняття:**

1. Дискусійне обговорення основних положень теми.
2. Розв'язання кейсів, професійно-етичних дилем, практичних завдань.
3. Ділові ігри.

## **Практичне заняття № 5.**

### **Тема. Жорсткі перемовини: мистецтво перемагати.**

Мета: Систематизувати та поглибити знання студентів за темою, формувати вміння самостійно використовувати знання та навички в комплексі вивчення дисципліни.

#### **Питання для обговорення:**

1. Основні принципи жорстких перемовин. Способи позиційного тиску в жорстких перемовинах і методи протидії їм.
2. Види та основні стратегії впливу під час жорстких перемовин та їх роль як інструменту професійної діяльності.
3. Чек-лист для жорстких перемовин без жорсткості: як не довести ситуацію до точки кипіння.
4. Важливість збору максимальної кількості інформації щодо предмету перемовин, передісторії та юридичних нюансів.
5. Чітка мета як аксіома, здатність програвати за найгіршого сценарію як готовність до будь-якого результату.
6. Важливість оперативної фіксації всіх домовленостей.
7. Техніки продуктивних комунікацій. Робота із питаннями.

#### **Хід заняття:**

1. Дискусійне обговорення основних положень теми.
2. Розв'язання кейсів, професійно-етичних дилем, практичних завдань.
3. Ділові ігри.

## **Практичне заняття № 6.**

### **Тема. Обман і маніпуляції в професійній комунікації.**

Мета: Систематизувати та поглибити знання студентів за темою, формувати вміння самостійно використовувати знання та навички в комплексі вивчення дисципліни.

#### **Питання для обговорення:**

1. Поняття «маніпуляція» та її ознаки.
2. Технології психологічного впливу в процесі ведення перемовин. Критерії та умови ефективного психологічного впливу.
3. Психологічні принципи протидії маніпуляції опонентів у процесі перемовин.
4. Складові змісту бар'єрів професійної комунікації. Типологія та характерні риси бар'єрів професійної комунікації.
5. Стереотипи соціальної поведінки та внутрішній конфлікт власних установок в контексті культурних та гендерних особливостей ведення перемовин.

#### **Хід заняття:**

1. Дискусійне обговорення основних положень теми.

2. Розв'язання кейсів, професійно-етичних дилем, практичних завдань.
3. Ділові ігри.

### **Практичне заняття № 7.**

**Тема. Принципи побудови психограми успішного перемовника.**

**Тренінг з розвитку навичок ведення перемовин.**

Мета: Систематизувати та поглибити знання студентів за темою, формувати уміння самостійно використовувати знання та навички в комплексі вивчення дисципліни.

#### **Питання для обговорення:**

1. Загальні та специфічні принципи побудови психограми успішної людини-перемовника.
2. Індивідуально-типологічні особливості перемовника.
3. Відповідальність учасника перемовин, переговорної групи за результат і специфіку перемовин залежно від переговорної ситуації та параметрів відносин між опонентами.
4. Типологія діяльності на перемовинах
5. Емоційний тиск під час перемовин.
6. Маніпуляції в перемовинах.

#### **Хід заняття:**

1. Дискусійне обговорення основних положень теми.
2. Розв'язання кейсів, професійно-етичних дилем, практичних завдань.
3. Ділові ігри.

### **Заочна форма навчання**

#### **Практичне заняття № 1.**

**Тема. Перемовини як особливий вид комунікації.**

Мета: Систематизувати та поглибити знання студентів за темою, формувати уміння самостійно використовувати знання та навички в комплексі вивчення дисципліни.

#### **Питання для обговорення:**

1. Історія становлення проблеми переговорної діяльності.
2. Перемовини як інструмент професійної діяльності. Основні види переговорних ситуацій.
3. Механізми розвитку переговорного процесу.
4. Фактори, що визначають переговорний процес: соціальні, соціально-психологічні, індивідуально-психологічні.
5. Закономірності динаміки психіки в ситуації перемовин.

#### **Хід заняття:**

1. Дискусійне обговорення основних положень теми.
2. Розв'язання кейсів, професійно-етичних дилем, практичних завдань.
3. Ділові ігри.

## **Практичне заняття № 2.**

### **Тема. Принципи побудови психограми успішного перемовника. Тренінг з розвитку навичок ведення перемовин.**

Мета: Систематизувати та поглибити знання студентів за темою, формувати вміння самостійно використовувати знання та навички в комплексі вивчення дисципліни.

#### **Питання для обговорення:**

1. Загальні та специфічні принципи побудови психограми успішної людини-перемовника.
2. Індивідуально-типологічні особливості перемовника.
3. Відповідальність учасника перемовин, переговорної групи за результат і специфіку перемовин залежно від переговорної ситуації та параметрів відносин між опонентами.
4. Типологія діяльності на перемовинах
5. Емоційний тиск під час перемовин.
6. Маніпуляції в перемовинах.

#### **Хід заняття:**

1. Дискусійне обговорення основних положень теми.
2. Розв'язання кейсів, професійно-етичних дилем, практичних завдань.
3. Ділові ігри.

## **6. Самостійна робота студентів**

Для успішного вивчення і засвоєння дисципліни «Психологія перемовин» студенти повинні володіти значним обсягом інформації, частину якої вони отримують і опрацьовують шляхом самостійної роботи. Самостійна робота полягає в опрацюванні конкретних тем, навчальної та наукової фахової літератури. Підсумки самостійної роботи студент репрезентує у вигляді реферату. Перелік орієнтованих тем реферату:

1. Поняття «переговорної діяльності», «посередництво», «переговорний процес» та їх співвідношення.
2. Методологічні засади переговорної діяльності.
3. Історія становлення проблеми переговорної діяльності та посередництва в зарубіжній та вітчизняній науці
4. Основні різновиди ситуацій ведення перемовин.
5. Надати приклади ситуацій посередництва.
6. Психологічна характеристика різновидів ситуацій перемовин.
7. Методи нейтралізації конфліктної протидії.
8. Закономірності виникнення та особливості динаміки психологічного протиставлення.

9. Психологічні особливості поведінки перемовника.
  10. Протиборство у процесі ведення перемовин.
  11. Основні функції переговорної діяльності.
  12. Мета та завдання професійно-психологічної підготовки працівників до переговорної діяльності.
  13. Психологічна характеристика інструментальних психологічних якостей, необхідних для здійснення регулюючого впливу у процесі перемовин.
  14. Особливості різних ситуацій захоплення заручників.
  15. Поняття «маніпуляції» та «психологічного впливу».
  16. Механізми встановлення психологічного контакту.
  17. Основні складові прийомів психологічного впливу.
  18. Вимоги до особистості перемовника.
  19. Характеристика провідних конфліктних ситуацій що обумовлюють необхідність ведення перемовин.
- Критерії оцінювання самостійної роботи: реферативне представлення правильно оформленого виконаного завдання – 30 балів
- Презентація та захист отриманих дослідницьких результатів – 70 балів

## **7. Тренінг з дисципліни**

**Тематика:** «Актуалізація професійного потенціалу».

Мета заняття: Знайомство учасників групи з майбутньою роботою, актуалізація досвіду участі у психологічних тренінгах, знайомство з проблемою актуалізації особистісного потенціалу. Формування установки на самопізнання та самотворення, розвиток адекватного уявлення про себе як фахівця; вдосконалення лідерських здібностей студентів.

Завдання тренінгу: поглиблення знань студентів про самих себе, свої психологічні особливості, усвідомлення ними своїх дій і думок, зміцнення позитивних якостей особистості, набуття навичок адекватної поведінки у певних соціальних ситуаціях; відпрацювання організаторських та комунікативних здібностей; формування стратегії дій лідерів перемовин з перенесення здобутих знань і навичок на весь студентський колектив.

Результати тренінгу для учасників:

- вдосконалення комунікативних навичок, зокрема: вміння слухати, висловлювати власну точку зору, знаходити компромісне рішення та розуміти інших людей;
- навчання вираження почуттів та емоційних реакцій;
- розвиток навичок асертивного мислення;
- оволодіння прийомами конструктивного вирішення конфліктів та вдосконалення навичок ненасильницького спілкування;
- володіння інструментами для переведення переговорів у площину нормальності та успіху;
- вміння розпізнавати маніпуляції та грамотно реагувати;
- навички контролю уваги опонента;
- оптимальна командна робота.

Оцінювання відбувається на основі отриманих знань та вироблених практичних навичок в процесі тренінгу.

Критерії оцінювання тренінгу: міра активності учасника у тренінгу – 10 балів, підсумкова рольова гра та індивідуальна роль в ній студента – 80 балів, робота в команді – 10 балів.

## **9. Методи навчання**

У навчальному процесі застосовуються: лекції, практичні заняття, консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, метод опитування, тестування, ситуативне моделювання, ділові ігри, виконання самостійної роботи, підготовка і презентація проектів.

## **10. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання**

У процесі вивчення дисципліни «Психологія перемовин» використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

- стандартизовані тести;
- поточне опитування;
- модульне тестування та опитування;
- реферати;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- оцінювання результатів самостійної роботи;
- екзамен;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

## **11. Політика оцінювання.**

Політика щодо дедлайнів і перескладання. Для виконання усіх видів завдань студентами і проведення контрольних заходів встановлюють конкретні терміни. Перескладання модулів проводиться в установленому порядку.

Політика щодо академічної доброчесності. Списування під час проведення контрольних заходів заборонені. Під час контрольного заходу студент може користуватися лише дозволеними допоміжними матеріалами або засобами, йому забороняється в будь-якій формі обмінюватися інформацією з іншими студентами, використовувати, розповсюджувати, збирати варіанти контрольних завдань.

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, військовий стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в дистанційній формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції інституту.

## **12. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю**

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Психологія перемовин» визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2	Модуль 3	Модуль 4
20%	20%	5 %	15%	40%
Поточне оцінювання	Модульний контроль	Тренінги	Самостійна робота	Екзамен
Усне, письмове опитування під час занять	Тестування у системі Moodle	Оцінювання відбувається на основі отриманих знань та вироблених практичних навичок в процесі тренінгу. Критерії оцінювання тренінгу: міра активності учасника у тренінгу – 10 балів, підсумкова рольова гра та індивідуальна роль в ній студента – 80 балів, робота в команді – 10 балів.	Самостійна робота полягає в опрацюванні сучасної навчальної і наукової фахової літератури. Підсумки самостійної роботи студент репрезентує у вигляді реферату. Критерії оцінювання самостійної роботи: реферативне представлення правильно оформленого виконаного завдання – 30 балів Презентація та захист отриманих дослідницьких результатів – 70 балів	1. Відповідь на 2 запитання, кожне з яких 40 балів. У підсумку макс. 80 балів. 2. Розв'язання 10 тестів по 2 бали – макс. 20 балів

### Шкала оцінювання:

За шкалою ЗУНУ	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90–100	відмінно	A (відмінно)
85–89	добре	B (дуже добре)
75-84		C (добре)
65-74	задовільно	D (задовільно)
60-64		E (достатньо)
35-59	незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1-34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

**13. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна**



№	Найменування	Номер теми
1.	Програмне забезпечення: Microsoft Office Word, Microsoft PowerPoint, AIMP, Moodle.	1-7
2.	Мультимедійний проектор	1 – 7
3.	Проекційний екран	1 – 7
4.	Комунікаційне програмне забезпечення (Internet Explorer, Opera, Google Chrome, Firefox)	1 – 7
5.	Наявність доступу до мережі Інтернет	1 – 7
6.	Комунікаційне програмне забезпечення (Zoom) для проведення занять у режимі он-лайн (за необхідності)	1 – 7
7.	Комунікаційна навчальна платформа (Moodle) для організації дистанційного навчання (за необхідності)	1 – 7
8.	Програмне забезпечення: ОС Windows	1 – 7

### РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Борг Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Х.: Фабула. 2019. – 304 с.
2. Восс К. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів / Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It / пер. з англ. Ю. Кузьменко. – К.: «Наш формат», 2019 р.
3. Гладуелл М. Розмови з незнайомцями. Що слід знати про людей, яких ми не знаємо. К.: КМ-БУКС. 2020. – 352 с.
4. Гоулман Д. Емоційний інтелект / пер. з англ. Соломія-Любов Гумецька. К.: Vivat. – 2020 р. – 512 с.
5. Гоулстон М. Я чую вас наскрізь! Як порозумітися будь з ким / Марк Гоулстон ; пер. з англ. А. Жищинської. – 3-тє вид. – Харків: Моноліт, 2022. – 248 с.
6. Борг Д. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування / пер. з англ. Н. Лазаревич. – Харків : Вид-во «Ранок» : Фабула, 2022. – 304 с.
7. Картер А. Не бійся спитати. 10 кроків до вдалих переговорів / пер. з англ. А. Дудченко. – 2-ге вид. – К. : Лабораторія, 2021. – 224 с.
8. Колрізер Д. Не стати заручником. Зберігти самоволодання і переконати опонента. К, 2019. – 244 с.
9. Коулман А. Стратегії кризових комунікацій / пер. з англ. О. Титаренко. – Харків : ВД «Фабула», 2023. – 200 с.
10. Кохейн А. Взаємодія з ворогом. Як працювати з людьми, які не викликають ні довіри, ні симпатій / пер. з англ. Дмитро Кожедуб. – 3-тє вид. – К. : Лабораторія, 2022. – 160 с.
11. Саймон Д. Вовк в овечій шкурі. Маніпулятор. Виявити та здолати / пер. з англ. Я. Лебеденко. К.: «Клуб Сімейного Дозвілля», 2022 р. – 205 с.
12. Талєб Н. Чорний лебідь. Про (не)ймовірне у реальному житті / пер. з англ. М. Климчук. – 6-тє вид. – К. : Наш формат, 2023. – 392 с.

13. Технології тренінгу: улюблений складний учасник: навч.-метод. Посібник / за ред. Л. Ніколаєва. – Київ : 7БЦ, 2023. – 144 с.
14. 36 стратагем /пер. з кит. В. Урсова, О. Николишина. – Харків: Фоліо, 2021. – 223 с.
15. Фішер Р., Юрі У., Паттон Б. Шлях до ТАК. Як вести переговори, не здаючи позицій. Київ : Основи, 2022.
16. Фішер Р., Шапіро Д. Емоційний інтелект в переговорах / пер. з англ. Київ : «ВД «СВАРОГ», 2019.
17. Чалдині Р. Психологія впливу. / пер. з англ. Наука і практика (оновлене та розширене видання). – К.: «Клуб Сімейного Дозвілля», 2022 р. – 607 с.
18. Яхно Т., Куревіна І. Конфліктологія та теорія переговорів. Навч. посіб. – «Центр навчальної літератури», 2019 р. – 168 с.
19. Jung, Stefanie; Krebs, Peter (2019). The Essentials of Contract Negotiation. Springer. ISBN 978-3-030-12866-1
20. Leigh L. Thompson. Mind and Heart of the Negotiator, The, Global Edition. Pearson Higher Ed, 2021. – 368 p.