



Силабус курсу Психологія перемовин

Ступінь вищої освіти – магістр
Галузь знань 05 – Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 – Психологія
Освітньо-професійна програма – «Психологія перемовин та медіація»

Рік навчання: I, Семестр: I

Кількість кредитів: 5 (150 год.) Мова викладання: українська

Керівник курсу

ПП

кандидат педагогічних наук, доцент
Коваль Оксана Євгенівна

Контактна інформація

o.koval@wunu.edu.ua +3800969795012

Опис дисципліни

Навчальна дисципліна «Психологія перемовин» надає студентам необхідні навички для проведення ефективних перемовин, зустрічей та публічних виступів.

Вивчення даної дисципліни має на меті ознайомити студентів з основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики перемовин, розкрити структуру та специфіку переговорного процесу, виявити соціокультурні традиції та національні стилі ведення перемовин, розглянути специфіку світових шкіл перемовин, сформувані практичні навички 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.

Структура курсу

Години (лек. / пр.)	Тема	Результати навчання	Завдання
4/2	Тема 1. Перемовини як особливий вид комунікації	Знати історію становлення проблеми переговорної діяльності; соціально-психологічні фактори переговорної діяльності; особливі тактичні фактори перемовин. Володіти базовими уявленнями про перемовини як інструмент професійної діяльності. Розуміти основні види переговорних ситуацій; механізми розвитку переговорного процесу; об'єктивні та суб'єктивні фактори, що впливають на успішність переговорної діяльності. Вміти виокремлювати фактори, що визначають переговорний процес: соціальні, соціально-психологічні, індивідуально-психологічні.	Презентації, питання, тестування

4/2	Тема 2. Зміст переговорного процесу	Знати типологію перемовин та особливості їх окремих різновидів. Вміти використовувати психологічно доцільні варіанти поведінки в умовах перемовин. Володіти техніками психологічного супроводу діяльності під час перемовин. Розрізняти екстремальні фактори переговорного процесу та їх вплив на впевненість. Розуміти механізми формування психологічної готовності до дій в умовах перемовин. Вміти застосовувати методичні прийоми професійно-психологічної підготовки фахівців до переговорної діяльності.	Презентації, питання, тестування
4/2	Тема 3. Гарвардський метод ведення перемовин	Володіти базовими знаннями про різноманітні теорії переговорів. Демонструвати розуміння значення архетипів в переговорах та їх використання. Володіти базовими знаннями про гарвардську модель перемовин Роджера Фішера, Вільяма Юрі та Брюса Паттона як один із ефективних способів комунікації. Розрізняти 7 елементів гарвардської моделі. Демонструвати вміння роботи з елементом «Стосунки. Довіра». Вміти виокремлювати різницю між посадами та інтересами. Знати інструменти спілкування для роботи за інтересами. Вміти застосовувати техніки продуктивних комунікацій та техніки активного слухання. Знати види питань за формою та змістом.	Презентації, питання, тестування
4/2	Тема 4. Східна модель	Володіти знаннями про особливості і тонкощі східної стратагемної моделі перемовин як методу інтелектуальних пасток. Знати основні принципи східної стратагемної моделі перемовин. Вміти виокремлювати поняття «стратагема» та «ланцюг стратагем». Чітко уявляти та застосовувати основні прийоми стратагемної тактики перемовин. Вміти використовувати техніки продуктивних комунікацій. Володіти техніками роботи із запитаннями.	Презентації, питання, тестування
4/2	Тема 5. Жорсткі перемовини: мистецтво перемагати	Знати основні принципи жорстких перемовин. Уміти розрізняти способи позиційного тиску в жорстких перемовинах і методи протидії їм. Володіти знаннями про види та основні стратегії впливу під час жорстких перемовин та їх роль як інструменту професійної діяльності. Розуміти важливість та уміти чітко формулювати мету перемовин як аксіому. Володіти техніками продуктивних комунікацій. Вміти працювати з питаннями.	Презентації, питання, тестування
4/2	Тема 6. Обман і маніпуляції в професійній комунікації	Володіти знаннями про маніпуляції, знати ознаки маніпулятивної поведінки. Знати технології	Презентації, питання, тестування

		<p>психологічного впливу в процесі ведення перемовин. Виокремлювати механізми психологічного впливу в процесі перемовин: навіювання, звернення до інстинктів, створення контексту, «салями», вибір без вибору, перефразування, маніпулювання емпатією. Мати базові знання про основні складові маніпуляції свідомістю.</p> <p>Виокремлювати критерії та умови ефективного психологічного впливу, знати психологічні принципи протидії маніпуляції опонентів у процесі перемовин.</p> <p>Мати навички виявлення брехні на перемовинах, знати причини, уміти визнати, розуміти, що робити.</p> <p>Мати базові уявлення про складові змісту бар'єрів професійної комунікації; типологію та характерні риси бар'єрів професійної комунікації.</p>	тестування
6/3	<p>Тема 7. Принципи побудови психограми успішного перемовника. Тренінг з розвитку навичок ведення перемовин</p>	<p>Знати загальні та специфічні принципи побудови психограми успішної людини-перемовника. Вирізняти критичні показники розвитку психічних процесів пам'яті, уваги, мислення та мови, які унеможливають ефективність перемовника.</p> <p>Розуміти особисту ефективності під час перемовин залежно від особистості учасника перемовин. Володіти знаннями про індивідуально-типологічні особливості перемовника.</p> <p>Розуміти відповідальність учасника перемовин, переговорної групи за результат і специфіку перемовин залежно від переговорної ситуації та параметрів відносин між опонентами.</p> <p>Виокремлювати типологію діяльності на перемовинах: значні досягнення результати; вплив на розстановку сил; вплив на атмосферу; вплив на учасників перемовин; вплив на переговорні процедури.</p>	Презентації, питання, тестування

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-те 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. Урусова, 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., Курєвіна 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.

Політика оцінювання

У процесі вивчення дисципліни «Психологія перемовин» використовуються наступні способи оцінювання та методи демонстрування результатів навчання: поточне опитування, тестування; презентації результатів виконаних завдань; оцінювання результатів модульної контрольної роботи; оцінювання комплексного практичного індивідуального завдання; оцінювання результатів самостійної роботи студентів; наукова дискусія; інші види індивідуальних і групових завдань; екзамен.

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, воєнний стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в дистанційній формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції факультету.

Оцінювання

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

Види оцінювання	% від остаточної оцінки
Заліковий модуль 1:	20

1. Опитування під час занять (2 теми по 10 балів = макс. 20 балів). 1. 2. Модульна робота – макс. 80 балів	
Заліковий модуль 2: 1. Опитування під час занять (5 тем по 5 балів = макс. 25 балів). 2. Письмова робота – макс. 75 балів	20
Заліковий модуль 3: 1. Підготовка КПЗ – макс. 40 балів 2. Захист КПЗ – макс. 40 балів 1. 3. Оцінка за тренінг – макс. 20 балів	20
Заліковий модуль 4 (екзамен) 1. Відповідь на 2 питання, кожне з яких 40 балів. У підсумку макс. 80 балів. 1. 2. Розв'язання 10 тестів по 2 бали – макс. 20 балів	40
Разом	100 %

Шкала оцінювання

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