

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан соціально-гуманітарного факультету
Оксана ГОМОТЮК
«29» _____ 2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної роботи
Віктор ОСТРОВЕРХОВ
«29» _____ 2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор ІНІНОТ
Святослав ПИТЕЛЬ
«29» _____ 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

**з дисципліни «Психологія перемовин»
ступінь вищої освіти – магістр
галузь знань – С Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини
спеціальність – С4 Психологія
освітньо-професійна програма – «Психологія перемовин та медіація»**

кафедра психології та соціальної роботи

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (год.)	ІРС (год.)	Тренінг (год.)	Самост. робота студ.(год.)	Разом (год.)	Екза мен (сем.)
Денна	1	1	32	14	5	6	93	150	1
Заочна	1	1	8	4	-	-	138	150	2

29.08.2025
[Signature]

**Тернопіль – ЗУНУ
2025**

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки магістра галузі знань С Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини, спеціальності С4 Психологія, затвердженої Вченою радою ЗУНУ (протокол № 8 від 26 червня 2025 року).

Робочу програму склала доцент кафедри психології та соціальної роботи, кандидат юридичних наук, доцент **Романадзе Луїза Джумберовна**

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри психології та соціальної роботи, протокол № 1 від «26» серпня 2025 р.

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



Андрій ГІРНЯК

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



Марія БРИГАДИР

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ПСИХОЛОГІЯ ПЕРЕМОВИН»

1. Опис дисципліни «Психологія перемовин»

Дисципліна «Психологія перемовин»	Галузь знань, спеціальність, ОПП, СВО	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 5	галузь знань – С Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини	Статус дисципліни нормативна Мова навчання українська
Кількість залікових модулів – 4	спеціальність – С4 Психологія	Рік підготовки: <i>Денна – 1</i> <i>Заочна – 1</i> Семестр: <i>Денна – 1</i> <i>Заочна – 1</i>
Кількість змістових модулів – 2	освітньо-професійна програма – «Психологія перемовин та медіація»	Лекції: <i>Денна – 32</i> <i>Заочна – 8</i> Практичні заняття: <i>Денна – 14</i> <i>Заочна – 4</i>
Загальна кількість годин – 150	ступінь вищої освіти – магістр	Самостійна робота: <i>Денна – 93 год.</i> <i>Заочна – 138 год.</i> Тренінг – 6 год. Індивідуальна робота: <i>Денна – 5 год.</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;
- сформувати 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. Стимування та протидія. 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 перемогати

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

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.

Тема 8. Тренінг з розвитку навичок ведення перемовин

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 результату; 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	Практич і	СР	ІРС	Тренін г	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Систематизація знань про перемовини як особливий вид комунікації						
Тема 1. Перемовини як особливий вид комунікації.	4	1	10	1	2	Реферати, дискусія, доповіді, презентації, кейси, ділові ігри, тестування
Тема 2. Зміст переговорного процесу	4	1	11			
Змістовий модуль 2. Фундаменталії науки перемовин. Моделі перемовин						
Тема 3. Гарвардський метод ведення перемовин	4	2	12	2	2	Реферати, дискусія, доповіді, презентації, кейси, ділові ігри, тестування
Тема 4. Східна модель	4	2	12			
Тема 5. Жорсткі перемовини: мистецтво перемагати	4	2	12			
Змістовий модуль 3. Подолання проблемних чинників переговорної діяльності						
Тема 6. Обман і маніпуляції в професійній комунікації	4	2	12	2	2	Реферати, дискусія, доповіді, презентації, кейси, ділові ігри, тестування
Тема 7. Принципи побудови психограми успішного перемовника. Тренінг з розвитку навичок ведення перемовин	4	2	12			
Тема 8. Тренінг з розвитку навичок ведення перемовин	4	2	12			
Разом	32	14	93	5	6	

Заочна форма навчання

	Кількість годин		
	Лекції	Практичні	СР
Змістовий модуль 1. Систематизація знань про перемовини як особливий вид комунікації			
Тема 1. Перемовини як особливий вид комунікації.	4	1	16
Тема 2. Зміст переговорного процесу	4	1	16
Змістовий модуль 2. Фундаменталії науки перемовин. Моделі перемовин			
Тема 3. Гарвардський метод ведення перемовин	4	2	16
Тема 4. Східна модель	4	2	18
Тема 5. Жорсткі перемовини: мистецтво перемагати	4	2	18
Змістовий модуль 3. Подолання проблемних чинників переговорної діяльності			
Тема 6. Обман і маніпуляції в професійній комунікації	4	2	18
Тема 7. Принципи побудови психограми успішного перемовника. Тренінг з розвитку навичок ведення перемовин	4	2	18
Тема 8. Тренінг з розвитку навичок ведення перемовин	4	2	18
Разом	8	4	138

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 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. Зміст переговорного процесу.

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

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 уміння 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 уміння 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

Мета: Систематизувати та поглибити знання студентів за темою, ознайомити студентів з основними психологічними принципами побудови психограми перемовника.

Питання для обговорення:

1. Загальні та специфічні принципи побудови психограми успішної людини-перемовника.
2. Індивідуально-типологічні особливості перемовника.
3. Вплив негативного досвіду на подальшу переговорну діяльність.

Хід заняття:

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

Практичне заняття № 8

Тема. Тренінг з розвитку навичок ведення перемовин

Мета: Сформувати уявлення про ключові стратегії та тактики ведення перемовин. Розвинути практичні навички ефективної взаємодії та виробити індивідуальний стиль ведення перемовин з урахуванням особистих типологічних особливостей.

Питання для обговорення:

1. Відповідальність учасника перемовин, переговорної групи за результат і специфіку перемовин залежно від переговорної ситуації та параметрів відносин між опонентами.
2. Типологія діяльності на перемовинах
3. Емоційний тиск під час перемовин.
4. Маніпуляції в перемовинах.
5. Вплив індивідуальних рис особистості (темперамент, характер, емоційна сфера) на ефективність перемовника

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 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:

4. Дискусійне обговорення основних положень теми.
5. Розв'язання кейсів, професійно-етичних дилем, практичних завдань.
6. 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 протиборства.
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.

Структура тренінгу

Частина тренінгу	Завдання тренінгу	Вправи
Вступна	Створити сприятливий психологічний простір. Засвоїти правила роботи групи. Налагодження зворотнього зв'язку “студент-група” і “група-студент”.	Знайомство. Правила. Розминка. Очікування. Вправа на рефлексію.
Основна	Відпрацьовування навичок розуміння інших людей, себе, а також взаємин між людьми; формування умінь, навичок ефективного слухання, впливу, самовпливу, взаємовпливу і надвпливу. Підведення підсумків щодо змісту роботи.	Інтерактивні техніки. Вправи на формування взаєморозуміння партнерів зі спілкування на невербальному рівні.
Заклучна	Підведення підсумків щодо процесу роботи. Оцінка отриманого досвіду. Налаштування учасників на атмосферу звичайного життя.	Вправи на рефлексію та відновлення силучасників. Прощання.

8. 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;

9. 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
Оцінка за поточне оцінювання визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять (7 занять, 7 тем – 6 оцінок).	Модульний контроль проводиться на 8 практичному занятті. Оцінка за модульний контроль виставляється на підставі виконання письмового завдання, а саме: 20 тестових завдань, кожне з яких має 2 бали і двох теоретичних питань, кожне з яких оцінюється в 30 балів	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

Поточне опитування під час заняття:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки;

65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та викладає його основний зміст, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його викладає, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань, допускаючи при цьому суттєві неточності;

1–59 балів – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст теоретичних питань.

Підсумкова оцінка за поточне опитування кожного модуля визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих під час занять в межах кожного модуля.

Модульний контроль: вид письмового контролю, при якому засвоєння студентом теоретичного та практичного матеріалу (за 5 тем) оцінюється від 0 до 100 балів як сума балів за виконані завдання.

10 тестових завдань, кожне з яких має 5 балів і одне теоретичне питання, яке має 50 балів.

Тренінг:

90–100 балів – у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його використовує під час виконання завдань тренінгу, виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, але при виконанні окремих завдань тренінгу не вистачає достатньої глибини та аргументації його використання, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки, загалом виявляє творчий підхід до виконання завдань;

65–74 бали – в цілому володіє навчальним матеріалом та загалом його використовує при виконанні завдань тренінгу, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, допускаючи при цьому суттєві неточності та помилки, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–64 бали – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, фрагментарно (без аргументації та обґрунтування) його використовує, недостатньо розкриває зміст завдань тренінгу, допускаючи при цьому суттєві неточності, не виявляє творчого підходу до виконання завдань;

1–59 – не володіє навчальним матеріалом, не розкриває зміст завдань тренінгу, не бере участі у колективних завданнях під час проведення тренінгу.

Самостійна робота:

90–100 балів – зміст самостійної роботи повністю відповідає встановленим вимогам, містить елементи самостійного дослідження, свідчить про високий рівень опанування навчального матеріалу, студент на високому рівні виявляє творчий підхід до виконання завдань;

75–89 балів – зміст самостійної роботи в основному відповідає встановленим вимогам, можуть бути несуттєві недопрацювання за окремими завданнями, свідчить про належний рівень опанування навчального матеріалу, студент належно виявляє творчий підхід до виконання завдань;

60–74 балів – поставлені завдання виконані на недостатньому рівні; наведені авторські напрацювання є загальними і слабо обґрунтованими, свідчать про недостатній рівень опанування навчального матеріалу; студент припускається значних помилок у виконанні завдань, в окремих моментах виявляє творчий підхід до виконання завдань;

1–59 балів – завдання практично не виконані; відсутні авторські напрацювання; грубі помилки у вирішенні завдань роботи, що свідчать про низький рівень опанування навчального матеріалу; студент не виявляє творчого підходу до виконання завдань.

Модульна робота, екзамен – вид контролю, при якому засвоєння студентом теоретичного та практичного матеріалу оцінюється від 0 до 100 балів як сума балів за виконані завдання.

Екзаменаційний білет складається із:

2 запитань, кожне з яких 40 балів. У підсумку 80 балів.

10 тестових завдань, за правильну відповідь на кожен із яких студент може отримати 2 бали, що в підсумку дає максимально 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)

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

№	Найменування	Номер теми
1.	Опорні конспекти лекцій, навчальні посібники.	1-8
2.	Робоча навчальна програма.	1-8
3.	Збірка тестових і контрольних завдань для тематичного (модульного) оцінювання навчальних досягнень студентів.	1-8
4.	Засоби підсумкового контролю (комплект друкованих завдань для підсумкового контролю).	1-8
5.	Завдання для модульного контролю знань студентів з навчальної дисципліни «Психологія перемовин».	1-8
6.	Програмне забезпечення: Microsoft Office Word, Microsoft PowerPoint, AIMP, Moodle.	1-8
7.	Технічне забезпечення: ноутбук, проектор.	1-8

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Борг Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Х.: Фабула. 2019. - 304 с.
2. Виговська О. Теорія та практика міжнародних переговорів : навч.-метод. посіб. Київ: Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2023. 220 с.
3. 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.
4. Гладуелл М. Розмови з незнайомцями. Що слід знати про людей, яких ми не знаємо. К.: КМ-БУКС. 2020. - 352 с.
5. Гоулман Д. Емоційний інтелект / пер. з англ. Соломія-Любов Гумецька. К.: Vivat. - 2020 р. - 512 с.
6. 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.
7. Борг Д. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування / пер. з англ. Н. Лазаревич. - Харків : Вид-во «Ранок» : Фабула, 2022. - 304 с.
8. Картер А. Не бійся спитати. 10 кроків до вдаливих переговорів / пер. з англ. А. Дудченко. - 2-ге вид. - К. : Лабораторія, 2021. - 224 с.
9. Ковчина І., Панченко М. Теоретичні засади ведення переговорів та

- психологічні особливості уникнення партнерами конфліктів у міжнародних взаємодіях. Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 12. Психологічні науки. Випуск 19 (64). 2022. С. 23-32.
10. Коулман А. Стратегії кризових комунікацій / пер. з англ. О. Титаренко. - Харків : ВД «Фабула», 2023. - 200 с.
 11. 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.
 12. Саймон Д. Вовк в овечій шкурі. Маніпулятор. Виявити та здолати / пер. з англ. Я. Лебеденко. К.: «Клуб Сімейного Дозвілля», 2022 р. - 205 с.
 13. Талєб Н. Чорний лебідь. Про (не)ймовірне у реальному житті / пер. з англ. М. Климчук. - 6-тє вид. - К. : Наш формат, 2023. - 392 с.
 14. Технології тренінгу: улюблений складний учасник: навч.-метод. Посібник / за ред. Л. Ніколаєва. - Київ : 7БЦ, 2023. - 144 с.
 15. Трофименко А. В., Константинова Ю.В. Конфліктологія та теорія переговорів : навчальний посібник. Маріуполь : МДУ, 2020. 375 с.
 16. 36 стратагем /пер. з кит. В. Урусова, О. Николишина. - Харків: Фоліо, 2021. - 223 с.
 17. Фішер Р., Юрі У., Паттон Б. Шлях до ТАК. Як вести переговори, не здаючи позицій. Київ : Основи, 2022.
 18. Фішер Р., Шапіро Д. Емоційний інтелект в переговорах / пер. з англ. Київ : «ВД «СВАРОГ», 2019.
 19. Чалдині Р. Психологія впливу. / пер. з англ. Наука і практика (оновлене та розширене видання). Київ: «Клуб Сімейного Дозвілля», 2022 р. - 607 с.
 20. Яхно Т., Курєвіна І. Конфліктологія та теорія переговорів. Навч. посіб. - «Центр навчальної літератури», 2019 р. - 168 с.
 21. Fitzduff, M. (2021). Our Brains at War: The Neuroscience of Conflict and Peacebuilding. Oxford : Oxford University. Retrieved from <https://www.pon.harvard.edu/events/kelman-fitzduff-our-brains-at-war>
 22. Jung, Stefanie; Krebs, Peter (2019). The Essentials of Contract Negotiation. Springer. ISBN 978-3-030-12866-1
 23. Leigh L. Thompson. Mind and Heart of the Negotiator, The, Global Edition. Pearson Higher Ed, 2021. - 368 p.