

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет соціально-гуманітарних технологій, спорту та реабілітації  
Кафедра психології, педагогіки та суспільних дисциплін

Затверджено

Науково-методичною радою Університету,  
протокол від «12» 09 2024 № 1

Голова НМР  Іван Шемелинець

**Робоча програма навчальної дисципліни**

**«Бізнес-переговори та посередництво»**

для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня

денної та заочної форм навчання

галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

спеціальність 053 «Психологія»

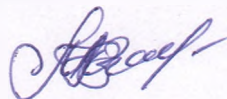
освітня програма «Психологія. Психологія бізнесу»

статус дисципліни: обов'язкова

Ірпінь 2024

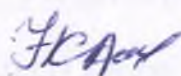
Робоча програма навчальної дисципліни «Бізнес-переговори та посередництво» укладена на основі освітньо-професійної програми «Психологія. Психологія бізнесу» (нова редакція для вступу 2024) другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 053 «Психологія», затвердженої Вченою радою Університету від 12.07.2024, протокол №19.

Укладач:



М. Заушнікова, кандидат психологічних наук,  
доцент кафедри психології, педагогіки та суспільних  
дисциплін


Гарант освітньої програми



О. Нежинська, к.психол.н., доцент, доцент  
кафедри психології, педагогіки та  
суспільних дисциплін

Робочу програму навчальної розглянуто і схвалено кафедрою психології, педагогіки та суспільних дисциплін, протокол від «11» вересня 2024, № 2

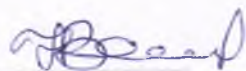
Завідувач кафедри



І.О. Пестухова, к.пед.н., доцент

Розглянуто і схвалено вченою радою факультету соціально-гуманітарних технологій, спорту та реабілітації, протокол від «12» вересня 2024, №2

Голова Вченої ради  
факультету соціально-гуманітарних  
технологій, спорту та реабілітації



Н. І. Зикун, д. н. із соц. ком.,  
професор

Завідувач навчально-  
методичного відділу



І.В. Качур, к. біол. н., доцент

Ресстраційний № \_\_\_\_\_

## Зміст

1. Передмова.....	4
2. Опис навчальної дисципліни .....	5
2.1. Компетентності і результати навчання .....	6
2.2. Пререквізити та постреквізити .....	7
2.3. Структура навчальної дисципліни.....	8
2.4. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення.....	11
3. Програма навчальної дисципліни .....	12
4. Критерії оцінювання рівня навчальних досягнень здобувачів вищої освіти .....	18
5. Засоби діагностики результатів навчання.....	22
6. Форми та питання поточного та підсумкового контролю.....	23
7. Рекомендована література .....	27
8. Лист моніторингу та додатки .....	28

## 1. ПЕРЕДМОВА

Навчальна дисципліна «Бізнес-переговори та посередництво» відноситься до навчальних дисциплін циклу загальної підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня зі спеціальності 053 Психологія ОПП «Психологія. Психологія бізнесу».

**Мета навчальної дисципліни:** ознайомити здобувачів вищої освіти із основними поняттями теорії та практики переговорів, розкрити структуру і специфіку переговорного процесу, процесу посередництва, виявити соціокультурні традиції і національні стилі ведення переговорів, оволодіння практичними навичками психологічної взаємодії, підготовки та безпосереднього ведення процесу переговорів та посередництва.

**Завдання навчальної дисципліни:**

- познайомити здобувачів вищої освіти з теоретичними основами психології бізнес-переговорів та посередництва;
- ознайомити студентів з основними методологічними підходами до аналізу міжнародних переговорів;
- сформулювати системні знання щодо стратегії і тактики переговорного процесу;
- схарактеризувати національні та особистісні стилі ведення міжнародних переговорів;
- ознайомити з етикою та культурою поведінки під час переговорів;
- розкрити особливості ведення переговорів шляхом посередницької діяльності;
- оволодіти методами та прийомами ведення переговорів і техніками аналізу переговорних ситуацій;
- сформулювати практичні навички щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів.
- розкрити психологічні засади ефективної взаємодії з різними об'єктами переговорної діяльності.

**Форми навчання:** денна, заочна.

**Методи навчання:**

1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:
  - словесні, наочні, практичні методи;
  - індуктивний та дедуктивний методи;
  - творчі, проблемно-пошукові методи;
  - індивідуально-консультаційна робота під керівництвом викладача, самостійна робота.
2. Методи стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності:
  - методи стимулювання інтересу до навчання;
  - методи стимулювання обов'язку та відповідальності.
3. Методи контролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності:
  - метод усного контролю;
  - письмовий контроль;
  - тестові методи;
  - контрольна перевірка;
  - екзамен.

**Форми організації занять:** лекції, семінарські заняття, індивідуальна й самостійна робота; робота в мережі Internet, тестування, розробка схеми переговорів, участь у групових дискусіях та моделювання й розв'язання професійних ситуацій.

**Організація поточного та підсумкового контролю знань.**

Метою поточного контролю є перевірка у студентів рівня набутих знань та умінь на лекціях, семінарських заняттях та шляхом самостійного вивчення програмного матеріалу. Поточний контроль здійснюється персоніфікованим оцінюванням роботи кожного здобувача вищої освіти. Структура поточного контролю враховує особливості заочної форми навчання. Максимально можлива оцінка за знання програмного матеріалу дисципліни складає 100 балів. У поточному контролі знань студентів із дисципліни «Бізнес-переговори та посередництво» оцінюванню підлягають наступні *обов'язкові елементи*:

1. Системність і активність роботи на семінарських заняттях.

2. Виконання модульних завдань.

Оцінка *системності і активності* роботи на семінарських заняттях передбачає контроль:

1) рівня знань, продемонстрованого студентами у їх виступах чи відповідях на семінарських заняттях;

2) результатів виконання і захисту контрольних робіт чи інших завдань, винесених напевне семінарське заняття.

**Підсумковий контроль знань:** екзамен.

## 2. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### ОПП «Психологія. Психологіябізнесу»

Показники	Характеристика навчальної дисципліни	
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів ЄCTS – 4		
Модулів – 2	Рік підготовки	
Змістових модулів – 2	1-й	1-й
Загальна кількість годин – 120	Семестр	
	2-й	2-й
	Лекції	
	22 год.	4 год.
	Семінарські заняття	
	18 год.	4 год.
	Самостійна робота	
	78 год.	110 год.
	Індивід.-консультац. робота: 2 год.	
Форма підсумкового контролю: Екзамен		

### 2.1. КОМПЕТЕНТНОСТІ І РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Компетентності	Результати навчання
ІК. Здатність вирішувати складні завдання і проблеми у процесі навчання та професійної діяльності у галузі психології, зокрема психології бізнесу, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій і характеризується комплексністю та невизначеністю умов і вимог.	
ЗК4. Уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.	ПР1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.
ЗК5. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.	ПР4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.
ЗК7. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.	ПР5. Розробляти програми психологічних інтервенцій (тренінг, психотерапія, консультування тощо), провадити їх в індивідуальній та груповій роботі, оцінювати якість.
ЗК9. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети	ПР6. Розробляти просвітницькі матеріали та освітні програми, впроваджувати їх, отримувати зворотній зв'язок, оцінювати якість.
СК5. Здатність організувати та реалізувати просвітницьку та освітню діяльність для різних категорій населення у сфері психології.	ПР13. Здійснювати прикладні дослідження у галузі бізнес психології на основі влучно дібраних методів, формувати аргументовані висновки за результатами отриманих даних, надавати обґрунтовані практичні рекомендації задля підвищення ефективності бізнес-діяльності, здійснювати комунікацію та взаємодію з представниками різних професійних груп на міжнародному ринку праці, інтегрувати їхній досвід та впроваджувати сучасні новітні інноваційні підходи та технології задля розвитку вітчизняного бізнес-середовища, мати навички ефективного групового консультування з відповідних питань, організації та проведення професійного навчання у рамках співпраці та обміну.

СК6. Здатність ефективно взаємодіяти з колегами в моно- та мультидисциплінарних командах.	
СК8. Здатність оцінювати межі власної фахової компетентності та підвищувати професійну кваліфікацію.	
СК9. Здатність дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики та керуватися загальнолюдськими цінностями.	
ФК2. Здатність самостійно досліджувати, обирати та етично застосовувати оптимальні методи чи програми психологічного втручання для розв'язання актуальних завдань.	

## **2.2. ПРЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ**

Передумовами для вивчення дисципліни «Бізнес-переговори та посередництво» є: засвоєння теоретичних і практичних засад з таких дисциплін, як: «Практика наукового та ділового спілкування іноземною мовою».

Постреквізитами вивчення дисципліни є: засвоєння теоретико-практичних основ з наступних навчальних курсів: «Поведінкова економіка».

### 2.3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Група ПСМ -24-1, ПСМЗ-24-1, ПСМЗ-24-2

№	Змістові модулі	Кількість годин									
		Денна форма					Заочна форма				
		Лекції	Семінарські заняття	І.К.Р.	С.Р.С	Всього	Лекції	Семінарські заняття	І.К.Р.	С.Р.С	Всього
Модуль 1 = 2,1 залікових кредити (63 години) – денна форма навчання Модуль 1 = 1,9 залікових кредити (58 годин) – заочна форма навчання <b>ЗМ 1. Психологія переговорів</b>											
<b>Т.1</b>	Переговорний процес та його основні характеристики	4	2		6	12	2			14	16
<b>Т.2</b>	Психологічні технології, прийоми та стратегії ведення переговорів	4	4	2	16	25		2		16	18
<b>Т.3</b>	Міжнародні переговори як предмет дослідження	2	2		4	8				12	12
<b>Т.4</b>	Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів	2	2		14	18				12	12
Всього по модулю		<b>12</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>40</b>	<b>63</b>	<b>2</b>	<b>2</b>		<b>54</b>	<b>58</b>
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок семінарського заняття – 40 хв.)											
Модуль 2 = 1,9 залікових кредити (57 годин) – денна форма навчання Модуль 2 = 2,1 залікових кредити (62 години) – заочна форма навчання <b>ЗМ 2. Посередництво в конфлікті та переговорному процесі</b>											
<b>Т.5</b>	Проблема запобігання, регулювання та розв'язання конфліктів. Правовий конфлікт	2	2		6	10				12	12
<b>Т.6</b>	Медіація як особливий вид посередництва	4	2		8	15	2	2	2	14	20
<b>Т.7</b>	Медіатор як професія	2	2		12	16				16	16
<b>Т.8</b>	Процес медіації	2	2		12	16				14	14
Всього по модулю		<b>10</b>	<b>8</b>		<b>38</b>	<b>57</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>56</b>	<b>62</b>
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок семінарського заняття – 40 хв.)											
Форма підсумкового контролю – екзамен											
<b>Усього за навчальною дисципліною:</b>		<b>22</b>	<b>18</b>	<b>2</b>	<b>78</b>	<b>120</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>110</b>	<b>120</b>



## РЕЙТИНГ-ПЛАН

Години		Тема	Форма заняття та діяльності (лекція, семінар, самостійна робота здобувача, контрольний захід, підсумкове тестування, індивідуальна робота)	Результати навчання	Вага оцінки (кількість балів)	
Ден на форма	Заочна форма				Денна форма	Заочна форма
<b>Змістовий модуль №1. Психологія переговорів</b>						
4 2 6	2 0 14	Тема 1. Переговорний процес та його основні характеристики	Лекція Семінарське заняття Самостійна робота	<p>ПР1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.</p> <p>ПР13. Здійснювати прикладні дослідження у галузі бізнес психології на основі влучно дібраних методів, формувати аргументовані висновки за результатами отриманих даних, надавати обґрунтовані практичні рекомендації задля підвищення ефективності бізнес-діяльності, здійснювати комунікацію та взаємодію з представниками різних професійних груп на міжнародному ринку праці, інтегрувати їхній досвід та впроваджувати сучасні новітні інноваційні підходи та технології задля розвитку вітчизняного бізнес-середовища, мати навички ефективного групового консультування з відповідних питань, організації та проведення професійного навчання у рамках співпраці та обміну.</p>	0 2 1	0 0 3
4 4 16 2	0 2 16 0	Тема 2. Психологічні технології, прийоми та стратегії ведення переговорів	Лекція Семінарське заняття Самостійна робота Індивідуально-консультативне завдання	<p>ПР1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.</p> <p>ПР13. Здійснювати прикладні дослідження у галузі бізнес психології на основі влучно дібраних методів, формувати аргументовані висновки за результатами отриманих даних, надавати обґрунтовані практичні рекомендації задля підвищення ефективності бізнес-діяльності, здійснювати комунікацію та взаємодію з представниками різних професійних груп на міжнародному</p>	0 2; 2 1; 1 8	0 5 3

				ринку праці, інтегрувати їхній досвід та впроваджувати сучасні новітні інноваційні підходи та технології задля розвитку вітчизняного бізнес-середовища, мати навички ефективного групового консультування з відповідних питань, організації та проведення професійного навчання у рамках співпраці та обміну.		
2 2 4	0 0 12	Тема 3. Міжнародні переговори як предмет дослідження	Лекція Семінарське заняття Самостійна робота	ПР1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. ПР4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.	0 2 1	0 0 3
2 2 14	0 0 12	Тема 4. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів	Лекція Семінарське заняття Самостійна робота	ПР4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій. ПР5. Розробляти програми психологічних інтервенцій (тренінг, психотерапія, консультування тощо), провадити їх в індивідуальній та груповій роботі, оцінювати якість	0 2 1	0 0 3
		Т 1-4	Проміжний модульний контроль 1		5	0
63	58	Усього за модулем 1			28	17
Змістовий модуль 2. Посередництво в конфлікті та переговорному процесі						
2 2 6	0 0 12	Тема 5. Проблема запобігання, регулювання та розв'язання конфліктів. Правовий конфлікт	Лекція Семінарське заняття Самостійна робота	ПР1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій. ПР4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.	0 2 1	0 0 3
4 2 8	2 2 14 2	Тема 6. Медіація як особливий вид посередництва	Лекція Семінарське заняття Самостійна робота Індивідуально-консультативне завдання	ПР4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій. ПР5. Розробляти програми психологічних інтервенцій (тренінг, психотерапія, консультування тощо), провадити їх в індивідуальній та груповій роботі, оцінювати якість	0 2 1	0 5 3 6
2 2 12	0 0 16	Тема 7. Медіатор як професія	Лекція Семінарське заняття Самостійна робота	ПР1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.	0 2 1	0 0 3

				<p>ПР13. Здійснювати прикладні дослідження у галузі бізнес психології на основі влучно дібраних методів, формувати аргументовані висновки за результатами отриманих даних, надавати обґрунтовані практичні рекомендації задля підвищення ефективності бізнес-діяльності, здійснювати комунікацію та взаємодію з представниками різних професійних груп на міжнародному ринку праці, інтегрувати їхній досвід та впроваджувати сучасні новітні інноваційні підходи та технології задля розвитку вітчизняного бізнес-середовища, мати навички ефективного групового консультування з відповідних питань, організації та проведення професійного навчання у рамках співпраці та обміну.</p>		
2 2 12	0 0 14	Тема 8. Процес медіації	Лекція Семінарське заняття Самостійна робота	<p>ПР1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.</p> <p>ПР5. Розробляти програми психологічних інтервенцій (тренінг, психотерапія, консультування тощо), провадити їх в індивідуальній та груповій роботі, оцінювати якість</p> <p>ПР6. Розробляти просвітницькі матеріали та освітні програми, впроваджувати їх, отримувати зворотній зв'язок, оцінювати якість.</p>	0 2 1	0 0 3
		Т 5-8	Проміжний модульний контроль 2/АКР (для заочної форми навчання)		5	5
57	62	Усього за модулем 2			17	28
Комп'ютерне тестування на платформі дистанційного навчання ДПУ MOODLE					5	5
		<b>Екзамен</b>	<b>Екзамен</b>		50	50
Усього за курсом					100	100

## 2.5. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Zoom, Moodle

Мультимедійний супровід освітнього процесу

### 3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

#### Змістовний модуль 1. Психологія переговорів

##### Тема 1. Переговорний процес та його основні характеристики

###### План лекційного заняття:

1. Поняття переговорної діяльності.
2. Формування предмета переговорів, підготовка до їх ведення
3. Психологічна сутність динаміки переговорного процесу
4. Функції переговорної діяльності

###### План семінарського заняття 1:

1. Поняття переговорної діяльності.
2. Формування предмета переговорів, підготовка до їх ведення
3. Психологічна сутність динаміки переговорного процесу
2. Функції переговорної діяльності.

###### Самостійна робота здобувачів вищої освіти:

- 1 Історія зародження переговорів.
- 2 Переговорний процес: визначення, підготовка та структура.
- 3 Основні зарубіжні теорії проведення переговорів.
- 4 Погляди сучасних учених на визначення і класифікацію переговорів.
- 5 Методи дослідження в психології переговорів: опитування, експеримент, спостереження, дискурс-аналіз, аналіз кейсів.
- 6 Переговори в діловому спілкуванні, його характерні риси.

###### Перелік питання для самоконтролю:

- 1 Дайте визначення поняттям: «Переговори», «Переговорний процес».
- 2 Назвіть три стадії в переговорах за Г. Уінхем.
- 3 У чому є сутність динаміки переговорного процесу?
- 4 Відмінності одноосібних та групових переговорів.
- 5 Які особливості складу групи переговорників?
- 6 З яких структурних елементів складається процес переговорів?
- 7 Назвіть та охарактеризуйте загальні та специфічні функції переговорної діяльності.

###### Рекомендована література:

**Основна:** [1-3].

**Допоміжна:** [1; 6; 7; 8; 9].

**Інформаційні ресурси в інтернеті:** [1-5].

**Міжнародні видання:** [1-2].

##### Тема 2. Психологічні технології, прийоми та стратегії ведення переговорів

###### План лекційного заняття:

- 1 Психологічні умови успішності переговорів.
- 2 Стратегії переговорного процесу.
- 3 Психологічні механізми переговорної діяльності.
- 4 Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності.

###### План семінарського заняття 2:

- 1 Психологічні умови успішності переговорів.
- 2 Стратегії переговорного процесу.

###### План семінарського заняття 3:

- 1 Психологічні механізми переговорної діяльності.
- 2 Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності.

###### Самостійна робота здобувачів вищої освіти 2

- 1 Психологічні складові спілкування на переговорах.

- 2 Порівняти стратегії «торгу» і «принципову» стратегію.
- 3 Характерні особливості стратегій «жорсткого торгу», «м'якого торгу» і «Принципової» стратегії за Р. Фішер та У. Юрі.

### **Самостійна робота здобувачів вищої освіти 3**

1. Порівняти стратегії «торгу» і «принципову» стратегію.
2. Емоційний інтелект в переговорах.
3. Результати переговорів по концепціям: "виграш-програш", "виграш-виграш", "програш-програш".

### **Індивідуально-консультаційна робота:**

1. Психологічні феномени «ескалація зобов'язань» і «прокляття переможця».
2. Роль комунікації в переговорах.
3. Настрій і емоції на переговорах.
4. Різновиди медіації.
5. Особливості застосування медіації.

### **Питання для самоконтролю**

- 1 Охарактеризуйте низку психологічних умов успішності переговорів.
- 2 Перерахуйте основоположні фундаментальні психологічні чинники, що визначають успішність переговорного процесу.
- 3 Дайте характеристику основних тактичних ліній з позиційного підходу.
- 4 Який головний зміст стратегії принципів або колаборативних переговорів?
- 5 Назвіть психологічні механізми переговорної діяльності.
- 6 Що таке технологія переговорів?
- 7 Назвіть дві основні стратегії ведення переговорів.
- 8 Назвіть найбільш вживані тактичні прийоми.
- 9 Дайте характеристику техніці і тактиці аргументування.

### **Рекомендована література:**

**Основна:** [1-3].

**Допоміжна:** [1; 6; 7; 8; 9].

**Інформаційні ресурси в інтернеті:** [1-5].

**Міжнародні видання:** [1-2].

## **Тема 3. Міжнародні переговори як предмет дослідження**

### **План лекційного заняття:**

- 1 Визначення міжнародних переговорів.
- 2 Типологія міжнародних переговорів.
- 3 Нова інформаційна парадигма міжнародних переговорів.

### **План семінарського заняття 4:**

- 1 Визначення міжнародних переговорів.
- 2 Типологія міжнародних переговорів.
- 3 Нова інформаційна парадигма міжнародних переговорів.

### **Самостійна робота здобувачів вищої освіти:**

- 1 Основні підходи щодо дослідження міжнародних переговорів.
- 2 Культура і техніка спілкування в процесі міжнародних переговорів.
- 3 Мистецтво переговорів за концепцією А. Пеке.
- 4 Дипломатія як ведення міжнародних відносин шляхом переговорів (Г. Нікольсон).
- 5 Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентау.
- 6 Погляди Р. Аксельрода, Г. Райффа, А. Раппопорта, Р. Фішера, У. Юрі та ін. щодо теорії та практики переговорного процесу.
- 7 Зміст східної стратегічної моделі ведення переговорів.

### **Перелік питання для самоконтролю:**

1. Дайте визначення поняттю «Міжнародні переговори».
2. Структура переговорного процесу: підготовчий, дискусійний та рефлексивний етапи. Який із етапів переговорного процесу, на Вашу думку, є найбільш важливим?

3. Які правила запрошення перекладачів для участі в міжнародних переговорах.
4. Сутність поняття «міжнародні переговори», виявити специфіку міжнародних переговорів як особливої форми комунікації та розкрити їхню відмінність від інших видів комунікації: консультацій, спорів, конфліктів тощо.
5. Основні погляди та підходи щодо дослідження переговорів. Який із підходів до визначення міжнародних переговорів, на вашу думку, є найбільш конструктивним?

**Рекомендована література:**

**Основна:** [1-3].

**Допоміжна:** [1; 2; 5; 7].

**Інформаційні ресурси в інтернеті:** [1-5].

**Міжнародні видання:** [1-2].

#### **Тема 4. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів**

**План лекційного заняття:**

- 1 Соціокультурні традиції і національний стиль ведення переговорів.
- 2 Особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів

**План семінарського заняття 5:**

1. Соціокультурні традиції і національний стиль ведення переговорів.
2. Особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів:
  - іспанський стиль ведення переговорів;
  - Італійський ведення переговорів;
  - Німецький ведення переговорів;
  - Японський стиль ведення переговорів;
  - Американський стиль ведення переговорів та інші.

**Самостійна робота здобувачів вищої освіти:**

- 1 Східна стратагемна модель ведення переговорів.
- 2 Стратагеми успішних переговорів (переможних битв).
- 3 Стратагеми настання.
- 4 Стратагеми переговорів з кількома учасниками.
- 5 Стратагеми настання спільно з третьою стороною.
- 6 Особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів: французький, турецький, англійський, шведський, індійський, латиноамериканський тощо.
- 7 Культури світу в переговорному процесі.

**Перелік питань для самоконтролю:**

- 1 Розкрити значення термінів «національний характер» і «національний стиль ведення переговорів».
- 2 Назвати основні параметри національного стилю.
- 3 Провести порівняльний аналіз західного та східного стилів переговорів.

**Рекомендована література:**

**Основна:** [1-3].

**Допоміжна:** [1; 2; 5; 7].

**Інформаційні ресурси в інтернеті:** [1-5].

**Міжнародні видання:** [1-2].

#### **Змістовний модуль 2. Посередництво в конфлікті та переговорному процесі**

##### **Тема 5. Проблема запобігання, регулювання та розв'язання конфліктів. Правовий конфлікт**

**План лекційного заняття:**

1. Природа і специфічні риси правового конфлікту. Функції правових конфліктів.

2. Управління конфліктом. Моделі управлінського впливу.
3. Попередження та розв'язання конфліктів: шляхи і технології.
4. Методи розв'язання конфліктів.

#### **План семінарського заняття 6:**

1. Природа і специфічні риси правового конфлікту. Функції правових конфліктів.
2. Управління конфліктом. Моделі управлінського впливу.
3. Попередження та розв'язання конфліктів: шляхи і технології.
4. Методи розв'язання конфліктів.

#### **Самостійна робота здобувачів вищої освіти:**

- 1 Співвідношення правового й юридичного конфлікту.
- 2 Конфліктний медіаторинг.
- 3 Стилi ведення переговорів в політичному конфлікті.

#### **Перелік питання для самоконтролю:**

- 1 Назвіть критерії та різновиди правових конфліктів.
- 2 Визначте багатопланову сутність поняття «управління конфліктом».
- 3 Яких принципів слід дотримуватися в процесі управління конфліктами?
- 4 На що спрямована діяльність з попередження конфліктів?

#### **Рекомендована література:**

**Основна:** [1-3].

**Допоміжна:** [1; 3; 4; 8; 9; 10].

**Інформаційні ресурси в інтернеті:** [1-5].

**Міжнародні видання:** [1-2].

### **Тема 6. Медіація як особливий вид посередництва**

#### **План лекційного заняття:**

1. Поняття та природа медіації.
2. Принципи медіації.
3. Види медіації.
4. Моделі медіації.
5. Учасники та сторони медіації.

#### **План семінарського заняття 7:**

- 1 Поняття та природа медіації.
- 2 Принципи медіації.
- 3 Види медіації.
- 4 Моделі медіації.
- 5 Учасники та сторони медіації.

#### **Самостійна робота здобувачів вищої освіти:**

1. Розвиток медіації в Україні.
2. Юридичні аспекти медіації.

#### **Індивідуально-консультаційна робота:**

1. Компетентності медіатора.
2. Техніки медіатора.
3. Загальна характеристика медіаційної процедури.
4. Бізнес-медіація.
5. Медіаційні переговори.
6. Характеристика стадій медіації.

#### **Перелік питання для самоконтролю:**

1. Що таке медіація?
2. Дайте характеристику організаційним та процедурним принципам медіації.
3. За якими критеріями класифікують медіацію?
4. Назвіть види медіації.
5. Назвіть чотири моделі медіації, що залежать від ролі медіатора в процедурі медіації.

6. Що таке право на медіацію?
7. Хто може бути іншими учасниками медіації?
8. Розкрийте морально-психологічні умови участі сторони в медіації.

**Рекомендована література:**

**Основна:** [1-3].

**Допоміжна:** [1; 3; 4; 8; 9; 10].

**Інформаційні ресурси в інтернеті:** [1-5].

**Міжнародні видання:** [1-2].

## Тема 7. Медіатор як професія

**План лекційного заняття:**

1. Медіатор як професія.
2. Компетентності медіатора.
3. Техніки медіатора.

**План семінарського заняття 8:**

1. Медіатор як професія.
2. Компетентності медіатора.
3. Техніки медіатора.

**Самостійна робота здобувачів вищої освіти:**

1. Розуміння особистісної ефективності під час переговорів в залежності від особистості переговорника.
2. Компетентності медіатора.
3. Індивідуально-типологічні особливості медіатора.
4. Особливості темпераменту, характеру ефективного переговорника.
5. Структура емоційної сфери ефективного переговорника.
6. Негативний досвід та його вплив на ділові відносини.

**Перелік питання для самоконтролю:**

1. До якого типу професій належить медіатор за класифікацією Є. О. Клімова?
2. Якими здібностями повинен володіти професійний медіатор?
3. Назвіть компетентності медіатора. Охарактеризуйте їх.
4. Які існують законодавчі вимоги деяких країн щодо професії медіатора?
5. Перерахуйте основні техніки медіатора.

**Рекомендована література:**

**Основна:** [1-3].

**Допоміжна:** [1; 3; 4; 7; 8; 9; 10].

**Інформаційні ресурси в інтернеті:** [1-5].

**Міжнародні видання:** [1-2].

## Тема 8. Процес медіації

**План лекційного заняття:**

1. Загальна характеристика медіаційної процедури.
2. Бізнес-медіація.
3. Підготовка до медіаційних переговорів
4. Стадії медіації.

**План семінарського заняття 9:**

1. Загальна характеристика медіаційної процедури.
2. Бізнес-медіація.
3. Підготовка до медіаційних переговорів
4. Стадії медіації.

**Самостійна робота здобувачів вищої освіти:**

1. Особливості медіації в Україні.



2. Стадії медіації. Фази состмедіації.
3. Підготовка до медіаційних переговорів.
4. Поняття про договір (угоду) про проведення медіації.
5. Техніка «BATNA/WATNA».

**Перелік питань для самоконтролю:**

1. Розкрийте особливості бізнес-медіації.
2. Що таке премедіація?
3. Назвіть стадії медіації та їх фази.

**Рекомендована**

**література:Основна:** [1-3].

**Допоміжна:** [1; 3; 4; 8; 9; 10].

**Інформаційні ресурси в інтернеті:** [1-5].

**Міжнародні видання:** [1-2].

#### 4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Загальний розподіл балів, які здобувач вищої освіти може отримати в межах 100-бальної системи оцінювання, представлено в табл. 4.1.

Таблиця 4.1

##### Розподіл балів за семінарське заняття

Критерії оцінювання	Кількість балів	
	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Оцінюється робота здобувача, який у повному обсязі дав відповіді на всі питання. При цьому використовував актуальну наукову термінологію, належним чином обґрунтовував свої думки та зробив узагальнені підсумки.	2	5
Оцінюється робота здобувача, який в основному розкрив зміст теоретичних питань. Проте, при висвітленні деяких питань не вистачало достатньої аргументації, допускалися при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки.	1	3-4
Оцінюється робота здобувача, який дав фрагментарні відповіді на теоретичні питання (без аргументації й обґрунтування, підсумків), у відповідях присутні неточності та помилки або відповідь дана лише на окремі питання.	0,5	1-2
Оцінюється робота здобувача вищої освіти, який дав неправильну відповідь на всі теоретичні питання, допустив істотні помилки, оперував неактуальною застарілою інформацією або відповіді на питання відсутні взагалі.	0,25	0,5

Загальний розподіл балів, які здобувач вищої освіти може отримати в межах 100-бальної системи оцінювання, повинен включати обов'язкове комп'ютерне тестування на платформі ДПУ MOODLE (максимально 5 балів).

Виконання самостійної роботи, як правило, оцінюється під час проведення контактного заняття у вигляді опитування в тому числі за питаннями, які виносяться на самостійну роботу.

Формою проміжного поточного контролю є контрольні роботи, які проводяться письмово.

Таблиця 4.2

##### Розподіл балів за різні види завдань в межах контрольної роботи

Розподіл балів за різні види завдань в межах контрольної роботи (розробляється відповідно до специфіки дисципліни) Вид завдання	Максимальна кількість балів за виконання
Теоретичні питання	4
Гестовий блок	1*1
Всього	5

##### Критерії оцінювання індивідуальної роботи

Індивідуальна робота здійснюється у формі реферату з доповіддю, презентації.

##### I. Підготувати реферат з презентацією на одну з обраних тем:

1. Стил ведення переговорів
2. Методи підготовки і ведення переговорів. Метод складання балансових аркушів. (навести приклад)
3. Психологічні механізми проведення переговорів.

4. Емоційний інтелект в переговорах.
5. Види переговорних стратегій.
6. Способи тиску на переговорах.
7. Психологічні складові спілкування на переговорах.
8. Порівняти стратегії «торгу» і «принципову» стратегію.
9. Характерні особливості стратегій «жорсткого торгу», «м'якого торгу» і «Принципової» стратегії за Р. Фішер та У. Юрі.
10. Культура і техніка спілкування в процесі міжнародних переговорів.
11. Мистецтво переговорів за концепцією А. Пеке.
12. Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентау.
13. Погляди Р. Аксельрода, Г. Райффа, А. Раппопорта, Р. Фішера, У. Юрі та ін. щодо теорії та практики переговорного процесу.
14. Розкрити сутність східної стратагемної моделі ведення переговорів.
15. Культури світу в переговорному процесі.
16. Співвідношення правового й юридичного конфлікту.
17. Конфліктний медіаторинг.
18. Тактики аргументування.
19. Розвиток медіації в Україні.
20. Особливості медіації в Україні.
21. Юридичні аспекти медіації.
22. Техніка «BATNA/WATNA».
23. Стадії медіації.
24. Особливості підготовки до медіаційних переговорів.
25. Результати переговорів: Win-Lose (Перемога-Програш), Програти-Програти (Lose-Lose), Перемога-Перемога (Win-Win).
26. Індивідуально-типологічні особливості медіатора. Негативний досвід та його вплив на ділові відносини.
27. Інструментарій медіатора.

**Структура презентації:**

- тема;
- короткий огляд проблеми із визначенням ступеню її дослідження;
- основна частина;
- висновки, рекомендації;
- список використаних джерел.

Обсяг презентації – 5- 15 слайдів

**При написанні реферату потрібно використовувати різні наукові і науково-популярні джерела (навчальні посібники, монографії, наукові збірники, наукові журнали тощо).**

Загальні вимоги до реферату:

- Мова – державна.
- Стиль – науковий.
- Послідовність – логічна.
- Формат сторінок – А4.
- Шрифт та розмір – Times New Roman, 14.
- Міжрядковий інтервал – полуторний.
- Обсяг реферату: 10-20 стор. (студентський).
- Поля: ліве поле – 30 мм, праве – 15 мм, верхнє і нижнє – 20 мм (або 25 мм і 20 мм відповідно, в залежності від умов навчального закладу).
- Простий план – 3-4 розділи.
- Список джерел – 10-15 найменувань.
- Заголовки розділів пишуться – ВЕЛИКИМИ літерами.

— Заголовки підрозділів пишуться – Маленькими літерами (крім першої).

### Структура реферату

- Титульний аркуш;
- зміст або план;
- вступ;
- основна частина;
- висновки;
- список використаної літератури.

Таблиця 4.3

### Шкала оцінювання індивідуальної роботи здобувачів

К-сть балів		Критерії оцінювання
Денна ф/н.	Заочна ф/н	
8	6	Послідовність, логічність написання роботи, а також підготовка презентації та, відповідно, її захист, а також виокремлення з різних джерел основних положень, які структурно об'єднанні, проаналізовані та узагальнені висновками.
6-7	5	Достатній рівень представленої роботи, її теоретичний аналіз, проте без пов'язання результатів із практичною діяльністю
4-5	4	Достатній рівень представленої роботи, її теоретичний аналіз, підготовлена презентація, що розкриває основні положення, проте здобувач не захистив представлений матеріал
2-3	2-3	Послідовність, логічність написання дослідження наявна, проте результати не мають візуального супроводу у вигляді презентації відсутня
1	1	Робота здана, проте відсутні її захист і презентація
0		Робота відсутня

### Шкала оцінювання роботи самостійної роботи здобувачів вищої освіти

К-сть балів		Критерії оцінювання
Денна ф/н	Заочна ф/н	
1	3	Здобувач вищої освіти у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей
0,5	2	Здобувач вищої освіти розкриває сутність теоретичних питань, усвідомлює алгоритм практичних завдань, використовуючи при відповідну термінологію
0,25	1	Здобувач поверхово викладає навчальний матеріал, недостатньо чітко розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускає при цьому суттєві помилки
0		Робота відсутня

Підсумкове оцінювання знань здобувачів вищої освіти здійснюється за результатами поточного контролю (від 0 до 100 балів) та екзамену (від 0 до 50 балів).

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання є отримання не менше 25 балів за поточний контроль та 25 балів за підсумковий контроль у формі екзамену.

Переведення даних 100-бальної шкали оцінювання в національну шкалу та шкалу за системою ЄКТС здійснюється в такому порядку (табл.4.4):

Таблиця 4.4

### Відповідність підсумкової рейтингової оцінки в балах оцінці за національною шкалою та шкалою ЄКТС

Сума		Оцінка за національною шкалою
------	--	-------------------------------

балів за 100-бальною шкалою	Оцінка в ECTS	Значення оцінки ECTS	Екзамен, курсова робота, практика	Залік
90-100	A	відмінно	відмінно	зараховано
80-89	B	дуже добре	добре	
70-79	C	добре	задовільно	
60-69	D	задовільно		
50-59	E	достатньо	незадовільно	не зараховано
35-49	FX	незадовільно з можливістю повторного складання		
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням курсу		

Результати складання екзамену оцінюються та вносяться у відомість обліку успішності здобувача вищої освіти, залікову книжку, індивідуальний навчальний план здобувача вищої освіти (крім «незадовільно» і «не зараховано»).

### НЕФОРМАЛЬНА ОСВІТА

Таблиця 4.5

**Шкала та критерії перезарахування результатів навчання, здобутих в неформальній освіті здобувача (до 25% обсягу контактних годин дисципліни) (розробляється відповідно до специфіки дисципліни)**

Кількість балів	Форма заняття та діяльності	Критерії оцінювання	Рекомендовані ресурси для здобуття результату
10	Індивідуальна робота	Оцінюється робота за результатами надання сертифікату обсягом 30 годин (1 кредит ECTS) або більше	Масові онлайн курси <a href="https://www.dpu.edu.ua/osvita/neformalna-informalna-osvita">https://www.dpu.edu.ua/osvita/neformalna-informalna-osvita</a> , Академії медіації ( <a href="https://mediation.ua/">https://mediation.ua/</a> ), Український центр медіації та переговорів ( <a href="https://www.ukrmediation.com.ua/ua/navchannia">https://www.ukrmediation.com.ua/ua/navchannia</a> ), Міжнародний кампус медіації ( <a href="https://im-campus.com/uk/mediation-training-in-ukraine/">https://im-campus.com/uk/mediation-training-in-ukraine/</a> ).
3	семінарське заняття	Оцінюється робота за результатами надання сертифікату за темою семінарського заняття	Масові онлайн курси на платформі EdERA, Прометеус, Української Академії медіації ( <a href="https://mediation.ua/">https://mediation.ua/</a> ), Український центр медіації та переговорів ( <a href="https://www.ukrmediation.com.ua/ua/navchannia">https://www.ukrmediation.com.ua/ua/navchannia</a> ), Міжнародний кампус медіації ( <a href="https://im-campus.com/uk/mediation-training-in-ukraine/">https://im-campus.com/uk/mediation-training-in-ukraine/</a> ) тощо. Онлайн курси мережевої академії Cisco ( <a href="https://www.netacad.com/">https://www.netacad.com/</a> ) тощо.
0		Відсутній результат або результат не відповідає тематиці дисципліни	

## **5. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є:

- психологічне тестування;
- доповіді, есе, презентації;
- індивідуальні завдання;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- презентації результатів самостійної, індивідуальної роботи та наукових досліджень;
- контрольна робота;
- комп'ютерне тестування на платформі MOODLE ДПУ;
- екзамен.

## 6. ФОРМИ ТА ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Поточний контроль – контрольні заходи, які здійснюються впродовж модуля з метою оцінювання рівня навчальних досягнень здобувача вищої освіти. Основна мета поточного контролю – забезпечення зворотного зв'язку між викладачами та здобувачами вищої освіти; перевірка готовності сприйняття здобувачами навчального матеріалу дисципліни, оцінювання досягнених ними програмних результатів навчання, управління їх навчальною мотивацією.

Форми поточного контролю (контрольних заходів):

- 1) модульні контрольні роботи;
- 2) письмові, усні опитування на семінарських заняттях;
- 3) есе (за темою індивідуального практичного завдання);
- 4) тези, стаття (за темою індивідуального дослідницького завдання);
- 5) рольова гра, ділова гра (групове практичне завдання);
- 6) тестування за темами;
- 7) реферат;
- 8) індивідуальна або групова презентація;
- 9) участь у конференціях та круглих «столах».

Семестровий модуль завершується модульною контрольною роботою (МКР). Модульні контрольні роботи є обов'язковою формою поточного контролю. Модульна контрольна робота може виконуватися у письмовій формі. Форма проведення модульного контролю визначається кафедрою (викладачем), за якою закріплене викладання дисципліни.

### Поточний контроль 1

1. Поняття переговорної діяльності.
2. Формування предмета переговорів, підготовка до їх ведення
3. Психологічна сутність динаміки переговорного процесу
4. Функції переговорної діяльності.
5. Історія зародження переговорів.
6. Переговорний процес: визначення, підготовка та структура.
7. Основні зарубіжні теорії проведення переговорів.
8. Погляди сучасних учених на визначення і класифікацію переговорів.
9. Методи дослідження в психології переговорів: опитування, експеримент, спостереження, дискурс-аналіз, аналіз кейсів.
10. Переговори в діловому спілкуванні, його характерні риси.
11. Психологічні умови успішності переговорів.
12. Стратегії переговорного процесу.
13. Психологічні механізми переговорної діяльності.
14. Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності.
15. Психологічні складові спілкування на переговорах.
16. Порівняти стратегії «торгу» і «принципову» стратегію.
17. Виписати характерні особливості стратегій «жорсткого торгу», «м'якого торгу» і «Принципової» стратегії за Р. Фішер та У. Юрі.
18. Визначення міжнародних переговорів.
19. Типологія міжнародних переговорів.
20. Нова інформаційна парадигма міжнародних переговорів.
21. Основні підходи щодо дослідження міжнародних переговорів.
22. Культура і техніка спілкування в процесі міжнародних переговорів.
23. Мистецтво переговорів за концепцією А. Пеке.
24. Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентгау.
25. Погляди Р. Аксельрода, Г. Райффа, А. Раппопорта, Р. Фішера, У. Юрі та ін. щодо теорії та

- практики переговорного процесу.
26. Розкрити сутність східної стратагемної моделі ведення переговорів.
  27. Соціокультурні традиції і національний стиль ведення переговорів.
  28. Особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів:
  29. іспанський стиль ведення переговорів;
  30. Італійський ведення переговорів;
  31. Німецький ведення переговорів;
  32. Японський стиль ведення переговорів;
  33. Американський стиль ведення переговорів та інші.
  34. Східна стратагемна модель ведення переговорів.
  35. Стратагеми успішних переговорів (переможних битв).
  36. Стратагеми настання.
  37. Стратагеми переговорів з кількома учасниками.
  38. Стратагеми настання спільно з третьою стороною.
  39. Особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів: французький, турецький, англійський, шведський, індійський, латиноамериканський тощо.
  40. Культури світу в переговорному процесі

### **Поточний контроль 2**

1. Поняття переговорної діяльності.
2. Формування предмета переговорів, підготовка до їх ведення.
3. Психологічна сутність динаміки переговорного процесу.
4. Функції переговорної діяльності.
5. Історія зародження переговорів.
6. Переговорний процес: визначення, підготовка та структура.
7. Психологічні умови успішності переговорів.
8. Стратегії переговорного процесу.
9. Психологічні механізми переговорної діяльності.
10. Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності.
11. Психологічні складові спілкування на переговорах.
12. Визначення міжнародних переговорів.
13. Типологія міжнародних переговорів.
14. Соціокультурні традиції і національний стиль ведення переговорів.
15. Особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів.
16. Східна стратагемна модель ведення переговорів.
17. Природа і специфічні риси правового конфлікту.
18. Функції правових конфліктів.
19. Управління конфліктом. Моделі управлінського впливу.
20. Попередження та розв'язання конфліктів: шляхи і технології.
21. Методи розв'язання конфліктів.
22. Співвідношення правового й юридичного конфлікту.
23. Конфліктний медіаторинг.
24. Стили ведення переговорів в політичному конфлікті.
25. Поняття та природа медіації.
26. Принципи медіації.
27. Види медіації.
28. Моделі медіації.
29. Учасники та сторони медіації.
30. Медіатор як професія.
31. Компетентності медіатора.
32. Техніки медіатора.



33. Загальна характеристика медіаційної процедури.
34. Бізнес-медіація.
35. Підготовка до медіаційних переговорів.
36. Стадії медіації.

#### **Підсумковий контроль:**

7. Поняття переговорної діяльності.
8. Формування предмета переговорів, підготовка до їх ведення.
9. Психологічна сутність динаміки переговорного процесу.
10. Функції переговорної діяльності.
11. Історія зародження переговорів.
12. Переговорний процес: визначення, підготовка та структура.
13. Психологічні умови успішності переговорів.
14. Стратегії переговорного процесу.
15. Психологічні механізми переговорної діяльності.
16. Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності.
17. Психологічні складові спілкування на переговорах.
18. Визначення міжнародних переговорів.
19. Типологія міжнародних переговорів.
20. Соціокультурні традиції і національний стиль ведення переговорів.
21. Особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів.
22. Східна стратагемна модель ведення переговорів.
23. Природа і специфічні риси правового конфлікту.
24. Функції правових конфліктів.
25. Управління конфліктом. Моделі управлінського впливу.
26. Попередження та розв'язання конфліктів: шляхи і технології.
27. Методи розв'язання конфліктів.
28. Співвідношення правового й юридичного конфлікту.
29. Конфліктний медіаторинг.
30. Стили ведення переговорів в політичному конфлікті.
31. Поняття та природа медіації.
32. Принципи медіації.
33. Види медіації.
34. Моделі медіації.
35. Учасники та сторони медіації.
36. Медіатор як професія.
37. Компетентності медіатора.
38. Техніки медіатора.
39. Загальна характеристика медіаційної процедури.
40. Бізнес-медіація.
41. Підготовка до медіаційних переговорів.
42. Стадії медіації.
43. Психологічна характеристика феномену переговорного процесу.
44. Загальна характеристика переговорної діяльності
45. Історія становлення проблеми переговорної діяльності.
46. Соціально-психологічні чинники переговорної діяльності.
47. Спеціально-тактичні фактори переговорів.
48. Основні різновиди ситуацій ведення переговорів.
49. Механізми розвитку переговорного процесу.
50. Об'єктивні та суб'єктивні чинники що впливають на успішність переговорної діяльності.
51. Чинники, що детермінують переговорний процес: соціальні, соціально-психологічні, індивідуально-психологічні.
52. Закономірності динаміки в ситуації переговорів.

53. Основні завдання, функції та закономірності переговорної діяльності.
54. Типологія переговорів та особливості окремих їх різновидів.
55. Психологічно доцільні варіанти поведінки в умовах ведення бізнес-переговорів.
56. Основні завдання переговорного процесу.
57. Етапи ведення переговорної діяльності.
58. Етапи переговорів і стадії посередництва.
59. Психологічне забезпечення діяльності учасників при веденні переговорів.
60. Екстремальні чинники переговорного процесу та їх вплив на особистість працівника.
61. Основний зміст формування психологічної готовності до дій в умовах ведення переговорів.
62. Завдання професійно-психологічної підготовки фахівця до ведення переговорної діяльності.
63. Комплекс психологічних якостей, необхідних для здійснення медіації.
64. Психологічні технології та прийоми ведення переговорів
65. Поняття «маніпуляція» та її ознаки.
66. Умови успішності маніпулятивного впливу.
67. Технології психологічного впливу у процесі переговорної діяльності.
68. Механізми психологічного впливу у процесі переговорної діяльності.
69. Основні складові маніпуляції свідомістю.
70. Маніпулювання емоціями та почуттями у процесі переговорів.
71. Критерії та умови ефективного психологічного впливу.
72. Поняття переговорної діяльності.
73. Психологічна сутність динаміки переговорного процесу.
74. Функції переговорної діяльності.
75. Стратегії переговорного процесу.
76. Психологічні умови успішності переговорів.
77. Психологічні механізми переговорної діяльності.
78. Технологія переговорної діяльності.
79. Типові помилки у процесі ведення переговорів.
80. Психологічна характеристика інструментальних психологічних якостей, необхідних для здійснення регулюючого впливу у процесі переговорів.
81. Поняття «маніпуляції» та «психологічного впливу».
82. Механізми встановлення психологічного контакту.
83. Основні складові прийомів психологічного впливу.
84. Вимоги до особистості переговорника.
85. Характеристика провідних конфліктних ситуацій що обумовлюють необхідність ведення переговорів.
86. Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності
87. Визначення переговорного процесу
88. Характеристика правового конфлікту.
89. Зміст технології переговорної діяльності
90. Характеристика психологічних бар'єрів.
91. Зміст та сутність конфлікту, як соціально-психологічного явища.
92. Загальні правила й підходи до врегулювання конфліктів.
93. Поняття національний стиль ведення переговорів.
94. Соціокультурні особливості ведення переговорів.
95. Культура та техніка мовлення під час переговорів.
96. Визначення медіації, її види.
97. Характеристика процесу медіації.
98. Прийоми у процесі медіації.
99. Психологічні засади протидії маніпуляції з боку опонентів в переговорному процесі.
100. Особистість медіатора.
101. Компетентності медіатора.
102. Законодавча база медіації.

## 7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

### Основна:

1. Адамович А. Є., Максимець О. М. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник. ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с.
2. Заушнікова М. Ю., Калениченко Р. А., Коханець А. С. Бізнес-переговори та посередництво: психологічний аспект : навчальний посібник. Державний податковий університет. Ірпінь, 2024. 196 с.
3. Рахліс В., Павленко О. Переговори і медіація: підручник для підготовки професійного переговорника. Видавництво: Гельветика, 2021. 344 с.

### Допоміжна:

1. Авінаш К. Діксіт, Баррі Дж. Нейлбафф. Мистецтво стратегії. Посібник з теорії гри в житті та бізнесі. Видавництво : Видавництво Старого Лева, 2023. 608 с.
2. Виговська О. Теорія та практика міжнародних переговорів : навч.-метод. посіб. Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2023. 220 с.
3. Кеннеді Г. Домовитися можна про все! Як досягати максимуму в будь-яких перемовинах. Видавництво: Сварог, 2024. 296 с.
4. Роберт Чалдіні. Психологія впливу. Переконайте та досягайте успіху! Видавництво : Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2024. 608 с.
5. Роджер Фішер, Вільям Юрі, Брюс Паттон. Перемовини без поразки. Гарвардський метод. Сварог, 2023. 248 с.
6. Роджер Фішер, Даніель Шапіро. Емоційний інтелект в переговорах. Видавництво : Сварог, 2023. 264 с.
7. Т.Б. Гриценко, С.П. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук, Н.В. Чуприк, Л.П. Анохіна. Етика ділового спілкування. Видавництво : Центр учбової літератури, 2021. 244 с.
8. Флемінг П. Р. Успішне ведення переговорів. Київ, 2020. 252 с.
9. Ходжсон Дж. Ефективне ведення переговорів. Дніпропетровськ: Баланс Клуб. 2020. 252 с.
10. Яхно Т.П., Куревіна І.О. Конфліктологія та теорія переговорів. Видавництво: ЦУЛ, 2021. 168 с.

### Інформаційні ресурси в інтернеті:

1. Гарвардський проєкт по переговорам. URL: <http://www.pon.harvard.edu>
2. Закон України про медіацію. Проєкт закону України від 19.05.2020 № 3504. URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ЛЮ2134А.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ЛЮ2134А.html)
2. Медіація в державах Європейського Союзу. URL: [http://ukrainepravo.com/international\\_law/european\\_union\\_law/mediatsiya-v-rzhavakhevropeyskogo-soyuzu/](http://ukrainepravo.com/international_law/european_union_law/mediatsiya-v-rzhavakhevropeyskogo-soyuzu/).
3. Міжнародне право та євроінтеграційні перспективи України: сучасні виклики : колективна монографія; за ред. : М. Р. Аракеяна, Х. Н. Бехруза, Ю. Ю. Акіменко. Одеса : Фенікс, 2023. 436 с. URL : <http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/26023>
3. Портал Центру політико-правових реформ. URL: <http://www.pravo.org.ua/>
4. Психологія ділового спілкування. URL:[https://stud.com.ua/165625/psihologiya/znayomstvo\\_poserednika](https://stud.com.ua/165625/psihologiya/znayomstvo_poserednika).
5. Національна бібліотека ім. В. Вернадського. URL: <http://nbuv.gov.ua/>.

### Міжнародні видання:

1. Agarwal R., Viswanathan S., Animesh A. The “New” World of Negotiating: Interactions Mediated by Information Technology // The Psychology of Negotiations in the 21st Century Workplace: New Challenges and New Solutions. L.: Taylor and Francis, 2020.
2. Methodological Tools for Carrying Out Psychological Training. BRAIN / Kryvonis, T., Artemova, O., Androsovich, K., Zaushnikova, M., Agapova, I., & Kutishenko, V. Broad Research in Artificial Intelligence and Neuroscience. 2023. 14(1), 59–74. URL : <https://doi.org/10.18662/brain/14.1/406> ; <https://lumenpublishing.com/journals/index.php/brain/article/view/5698>

ЛИСТ ОНОВЛЕННЯ ТА ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕННЯ  
РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

РОЗГЛЯНУТО ТА СХВАЛЕНО  
на засіданні кафедри психології,  
педагогіки та суспільних дисциплін  
від \_\_\_\_\_ 20\_\_ р. № \_\_\_\_\_

**Лист оновлення та перезатвердження РПНД**

Навчальний рік	Дата засідання кафедри – розробника РПНД	Номер протоколу	Підпис завідувача кафедри	Підпис гаранта ОП