



ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРНИХ ПРОЦЕСІВ

Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	<i>Перший (бакалаврський)</i>
Галузь знань	<i>05 - соціальні та поведінкові науки</i>
Спеціальність	<i>054 Соціологія</i>
Освітня програма	<i>Врегулювання конфліктів та медіація</i>
Статус дисципліни	<i>Нормативна</i>
Форма навчання	<i>очна(денна), заочна</i>
Рік підготовки, семестр	<i>3 курс, осінній семестр</i>
Обсяг дисципліни	<i>4 кредити</i>
Семестровий контроль/ контрольні заходи	<i>Екзамен</i>
Розклад занять	<i>Лекційне раз на два тижні та семінарське заняття щотижня</i>
Мова викладання	<i>Українська</i>
Інформація про керівника курсу / викладачів	<i>Лектор: кандидат політичних наук, доцент, Багінський Андрій Владиславович, e-mail: andrei.baginsky@gmail.com Семінарські: кандидат політичних наук, доцент, Багінський Андрій Владиславович, e-mail: andrei.baginsky@gmail.com</i>
Розміщення курсу	<i>https://do.ipu.kpi.ua/course/view.php?id=2387</i>

Програма навчальної дисципліни

1. Опис навчальної дисципліни, її мета, предмет вивчення та результати навчання

Метою освітньої компоненти є за мету засвоєння студентами знань та вмінь проведення переговорів. Завданням дисципліни є формування у студентів здатностей проводити переговори у сфері бізнесу та соціально-політичній діяльності. Студенти будуть використовувати основні теоретичні підходи до проведення переговорного процесу, формуватимуть навички з підготовки та здійснення переговорів. У контексті самостійної роботи студентам пропонується обрати модель переговорів та продемонструвати її в процесі здійснення імітаційної вправи на занятті.

Компетентності, які має здобути студент, визначені освітньо-професійною програмою "Врегулювання конфліктів та медіація":

ЗК 01 Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.

ЗК 04 Здатність бути критичним і самокритичним.

ЗК 10 Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ФК 09 Здатність здійснювати аналіз соціальних причин та наслідків конфлікту.

ФК 11 Здатність здійснювати процедуру медіації, налагоджувати та підтримувати комунікацію між різними сторонами конфлікту.

ФК 12 Здатність вести інформаційно-просвітницьку діяльність на територіях, що перебувають (або тривалий час перебували) в зоні бойових дій.

ФК 13 Здатність здійснювати миротворчу діяльність відповідно до норм міжнародного та вітчизняного права та загальнолюдських етичних міркувань.

Після засвоєння навчальної дисципліни мають продемонструвати такі результати навчання:

РН 13 Розуміти соціологічні теорії конфліктів та миру, причин та особливостей перебігу регіональних та етнічних конфліктів у світі, методів та процедур їх врегулювання та попередження.

РН 15 Відслідковувати актуальну ситуацію в процедурі медіації, прогнозувати її розвиток, скеровувати перемовини відповідно до етапів медіації.

Знання:

- сутності і структури переговорного процесу;
- теорій та підходів до переговорів;
- стратегій і тактик переговорного процесу;
- особливостей міжнародних та багатосторонніх переговорів;
- ролі медіації при переговорах.

Уміння:

- аналізувати власну поведінку процесі переговорів;
- аналізувати конфліктні ситуації при переговорах;
- використовувати принципи та механізми налагодження ефективної комунікації, попереджувати та конструктивно вирішувати соціальні конфлікти на основі сучасних інформаційних та освітніх технологій;
- застосувати отримані знання для проведення переговорів;
- використовувати набуті навички для організації переговорного процесу.

2. Пререквізити та постреквізити дисципліни (місце в структурно-логічній схемі навчання за відповідною освітньою програмою)

Навчальна дисципліна належить до циклу професійної підготовки. Дисципліна «Теорія і практика переговорних процесів» вивчається після опанування дисциплін «Сучасні теорії миру та конфліктів», «Медіація у врегулюванні конфліктів», «Теорія та історія врегулювання конфліктів».

3. Зміст навчальної дисципліни

Розділ 1. Концептуальні засади переговорів.

Тема 1.1. Поняття переговорів.

Тема 1.2. Концепції переговорів.

Тема 1.3. Ділові переговори.

Тема 1.4. Політичні переговори.

Тема 1.5. Переговорний процес у подоланні конфлікту.

Тема 1.6. Третя сторона у врегулюванні конфлікту.

Тема 1.7. Техніки вербального та невербального спілкування.

Тема 1.8. Організація переговорів.

Тема 1.9. Стратегія переговорів.

Розділ 2. Стратегія і тактика “третьої сторони” у переговорному процесі.

Тема 2.1. Ресурси переговорника.

Тема 2.2. Інструменти ведення переговорів.

Тема 2.3. Тактичні кроки в процесі переговорів.

Тема 2.4. Учасники переговорів.

Тема 2.5. Конфлікт та переговори: рівні взаємодії.

Тема 2.6. Медіація у переговорах.

Тема 2.7. Фасилітація та діалог у мирних переговорах .

Тема 2.8. Особливості мирного переговорного процесу.

Тема 2.9. Міжнародний вимір переговорного процесу у збройному конфлікті.

Денна форма

Назви розділів і тем	Кількість годин			
	Всього, у тому числі:	лекції	семінарс ькі	СРС
Розділ 1. Концептуальні засади переговорів.				
Тема 1.1. Поняття переговорів.	6	1	2	2
Тема 1.2. Концепції переговорів.	6	1	2	2
Тема 1.3. Ділові переговори.	6	1	2	2
Тема 1.4. Політичні переговори.	6	1	2	2
Тема 1.5. Переговорний процес у подоланні конфлікту.	6	1	2	2
Тема 1.6. Третя сторона у врегулюванні конфлікту.	6	1	2	2
Тема 1.7. Техніки вербального та невербального спілкування.	8	1	2	2
Тема 1.8. Організація переговорів.	6	1	2	2
Тема 1.9. Стратегія переговорів.	5	1	2	2
Разом за розділом 1	58	9	18	20
Розділ 2. Стратегія і тактика “третьої сторони” у переговорному процесі.				
Тема 2.1. Ресурси переговорника.	7	1	2	2
Тема 2.2. Інструменти ведення переговорів.	7	1	2	2
Тема 2.3. Тактичні кроки в процесі переговорів.	7	1	2	2
Тема 2.4. Учасники переговорів.	7	1	2	2
Тема 2.5. Конфлікт та переговори: рівні взаємодії.	7	1	2	2
Тема 2.6. Медіація у переговорах.	7	1	2	2
Тема 2.7. Фасилітація та діалог у мирних переговорах	7	1	2	2
Тема 2.8. Особливості мирного переговорного процесу.	6	1	2	2
Тема 2.9. Міжнародний вимір переговорного процесу у збройному конфлікті.	8	1	2	2
Разом за розділом 2	66	18	36	20
Домашня контрольна робота	18	0	0	18
Екзамен	8	0	0	8
Всього годин	120	18	36	66

Заочна форма

Назви розділів і тем	Кількість годин			
	Всього, у тому числі:	лекції	семінарс ькі	СРС
<i>Розділ 1. Концептуальні засади переговорів.</i>				
<i>Тема 1.1. Поняття переговорів.</i>	6	2	-	4
<i>Тема 1.2. Концепції переговорів.</i>	6	2	-	4
<i>Тема 1.3. Ділові переговори.</i>	6	2	-	4
<i>Тема 1.4. Політичні переговори.</i>	6	2	-	4
<i>Тема 1.5. Переговорний процес у подоланні конфлікту.</i>	6	2	-	4
<i>Тема 1.6. Третя сторона у врегулюванні конфлікту.</i>	6	2	-	4
<i>Тема 1.7. Техніки вербального та невербального спілкування.</i>	4	-	2	2
<i>Тема 1.8. Організація переговорів.</i>	4	-	2	2
<i>Тема 1.9. Стратегія переговорів.</i>	4	-	2	2
<i>Разом за розділом 1</i>	48	12	6	30
<i>Розділ 2. Стратегія і тактика “третьої сторони” у переговорному процесі.</i>				
<i>Тема 2.1. Ресурси переговорника.</i>	6	-	2	4
<i>Тема 2.2. Інструменти ведення переговорів.</i>	6	-	2	6
<i>Тема 2.3. Тактичні кроки в процесі переговорів.</i>	6	-	2	4
<i>Тема 2.4. Учасники переговорів.</i>	6	-	2	4
<i>Тема 2.5. Конфлікт та переговори: рівні взаємодії.</i>	4	-	-	4
<i>Тема 2.6. Медіація у переговорах.</i>	4	-	-	4
<i>Тема 2.7. Фасилітація та діалог у мирних переговорах</i>	4	-	-	4
<i>Тема 2.8. Особливості мирного переговорного процесу.</i>	4	-	-	4
<i>Тема 2.9. Міжнародний вимір переговорного процесу у збройному конфлікті.</i>	4	-	-	4
<i>Разом за розділом 2</i>	46	0	8	38
<i>Домашня контрольна робота</i>	18	0	0	18
<i>Екзамен</i>	8	0	0	8
<i>Всього годин</i>	120	12	14	94

4. Навчальні матеріали та ресурси

Рекомендована література

Базова:

1. Медіація у професійній діяльності юриста : підручник / авт. кол.: Т. Білик, Р. Гаврилук, І. Городиський [та ін.] ; за ред. Н. Крестовської, Л. Романадзе. — Одеса : Екологія, 2019. — 456 с..
2. Тихомирова Є. Б. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник / Є. Б.Тихомирова, С.Р. Постоловський. — Рівне: Перспектива, 2007. — 389 с.
3. Цюрупа М.В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник / М.В. Цюрупа. — К.: Кондор, 2004. — 172 с.

4. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів. Навч. посіб. / Т. П. Яхно, І. О. Куревіна. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 168 с.

Допоміжна:

1. Альтернативні підходи до розв'язання конфліктів : теорія і практика застосування / Уклад. : Н. Гайдук, І. Сенюта, О. Бік, Х. тешко. – Львів : ПАІС, 2007. – 296 с.
2. Боброва О.М. Відновне правосуддя. Особливості впровадження процедури медіації: європейський досвід / О.М. Боброва. - К.: Наш час, 2006. - 164 с.
3. Васильчак С. В., Кутас Л. В. Медіація як один із методів цивілізованого вирішення корпоративних конфліктів : Науковий вісник НЛТУ України 2010 р., № 20.14, с. 133-137.
4. Ващенко І. В. Загальна конфліктологія: Навч. посібн. / Заг. ред. І. В. Ващенко, С. П. Пренка. – [2-ге вид.] – Х. : Оригінал, 2001. – 384 с.
5. Від співпраці до примирення: посібник для лідерів громадянського суспільства / Під загальною редакцією Смірнова О.К. Автор-упорядники: Араджионі М.А., Брунова-Калісецька І.В., Гусев А.І., Терещенко І.Г., Тищенко Ю.А. - Київ: Видавництво ЧП "Золоті Ворота", 2015 р. - 207 с.
6. Гірник А. М. Основи конфліктології: навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / А. М. Гірник. – Київ : Києво-Могилянська акад., 2010. – 222 с.
7. Гусев А. І. Позаконфліктне застосування медіаційних технологій у роботі керівника / А. І. Гусев // Гуманітарний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди» - Додаток 2 до Вип. 35, Том III (15) : Тематичний випуск «Міжнародні Челпанівські психолого-педагогічні читання». – К. : Гнозис, 2015. – С. 281 – 288.
8. Зер, Говард. Зміна об'єктива: новий погляд на злочин та правосуддя / пер. з англ. М. Яковлева // Г. Зер. – К.: Унів. Вид-во „Пульсари”, 2004. – 224 с.
9. Конфліктологія: Підруч. для студ. вищ. навч. закл./ За ред. проф. Л. М. Герасіної та М. І. Панова. – Харків : Право, 2002. – 256 с.
10. Нагаєв В. М. Конфліктологія: курс лекцій (модульний варіант) : навчальний посібник / В. М. Нагаєв. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 198 с.
11. Пірен М. І. Конфліктологія: Підручник / М. Пірен. – К. : МАУП, 2003. – 360 с.

Навчальний контент

5. Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Навчальні заняття з дисципліни “Теорія і практика переговорних процесів” проводяться у формі лекційних та семінарських занять. На лекціях викладач формулює положення теорій, формулює ключові поняття з тем, наводить приклади. Лекції відбуваються у формі діалогу, коли викладач задає зустрічні запитання аудиторії щодо навчального матеріалу, може попросити дати оперативну відповідь на поточне запитання, або матеріал попередніх занять. Самостійна робота студента розрахована на підготовку питань до семінарських занять, аналіз окремих першоджерел. Викладач також пропонує до опрацювання сучасні наукові статті та публіцистичні матеріали пов'язані з новітніми тенденціями у сфері переговорів. Основною формою роботи на семінарському занятті є виступ, який поєднує комунікативні здатності студента з демонстрацією та закріпленням знань. Викладач оцінює як глибину, ширину, точність визначень під час виступу студента, здатність оперативно реагувати на запитання аудиторії. Під час семінарського заняття додаткового оцінюється активність студентів при формулюванні запитань, участь у дискусії, формулювання альтернативних гіпотез, вміння

посилатися на теоретичні положення та критично оцінювати наявні теорії і практики. Імітаційна вправа дозволяє відпрацювати навички з проведення медіації та переговорів на практиці. Залік виставляється за результатами написання залікової контрольної роботи, або "автоматом" за умови виконання вимог щодо засвоєння навчальної дисципліни.

Лекційні заняття

№з/п	Назва теми заняття та перелік основних питань (перелік дидактичного забезпечення, посилання на літературу та завдання на СРС)
1	<p>Тема: <i>Поняття та концепції переговорів.</i> Основні питання: Переговори як наука та мистецтво комунікації. Процесуальний аспект переговорів. В. Зартман про готовність сторін до переговорів. Наукові підходи до переговорного процесу. СРС: Теорії переговорів у вченнях минулих сторіч. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 1, 2, 4. Доп.: 4, 7, 9.</p>
2	<p>Тема: <i>Концепції переговорів.</i> Основні питання: Модель торгу у переговорах. Жорсткий торг як різновид торгу у переговорах. Теорія ігор у переговорах. Т. Шелінг про стратегію конфлікту. СРС: Обрати приклад жорстких переговорів та проаналізувати їх. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 1, 2, 4. Доп.: 4, 7, 9.</p>
3	<p>Тема: <i>Класифікація переговорів.</i> Основні питання: Особливості бізнес-переговорів. Характерні риси політичних переговорів. Двосторонні та багатосторонні переговори. Переговори внаслідок конфлікту. СРС: Переговори на найвищому державному рівні. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 3. Доп.: 5, 11.</p>
4	<p>Тема: <i>Політичні переговори.</i> Основні питання: Сутність політичних переговорів. Переговори на високому рівні. Переговори на найвищому рівні. Переговорний процес в умовах війни. СРС: Особистість політичних лідерів під час переговорів. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 4; Доп.: 2, 8.</p>
5	<p>Тема: <i>Підготовчий етап до проведення переговорів.</i> Основні питання: Стадія аналізу та стадія планування як етапи підготовки до проведення переговорів. Аналіз протилежної сторони і формування психологічного портрету. Організаційні питання підготовки до переговорів. Визначення модальностей перед стартом. СРС: SWOT-аналізу у контексті підготовки до переговорів. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 4; Доп.: 2, 8.</p>
6	<p>Тема: <i>Особистість переговорника: ключові принципи.</i> Основні питання: Вміння слухати як риса професійного переговорника. Манери та тон розмови під час переговорів. Вміння визнавати свої помилки у процесі переговорів. Демонстрація та враження: недоліки та сильні сторони. Вміння працювати з інформацією в процесі переговорів. СРС: Розглянути одну з історичних постатей-переговорників. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 2, 5. Доп.: 8.</p>
7	<p>Тема: <i>Третя сторона у врегулюванні конфлікту.</i></p>

	<p>Основні питання: Сутність та засоби третьої сторони. Примус та переконання в процесі знаходження мирного рішення. Роль неурядових організацій у посередництві. Критерії ефективності посередництва. Держави як посередники у переговорах.</p> <p>СРС: Формати переговорів у процесі відновлення територіальної цілісності України.</p> <p>Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми.</p> <p>Література: Баз.: 3, 5, 6. Дод.: 5.</p>
8	<p>Тема: <i>Техніки вербального та невербального спілкування.</i></p> <p>Основні питання: Загальна культура та поведження під час переговорів. Довіра як ресурс переговорів. Техніки мови у проведенні переговорів. Невербальні аспекти переговорної комунікації.</p> <p>Література: Баз.: 1, 4; Дод.: 5.</p>
9	<p>Тема: <i>Організація переговорів.</i></p> <p>Основні питання: Формування порядку денного переговорів. Рекомендації учасникам переговорів та вироблення правил. Інформаційні технології у підготовці та проведенні переговорів.</p> <p>СРС: Конфлікти у організації переговорів.</p> <p>Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми.</p> <p>Література: Баз.: 1, 4; Дод.: 12.</p>

Семінарські заняття

Основними завданнями семінарських занять є закріплення та поглиблення знань, які отримані на лекціях та в процесі самостійної підготовки студентів, сприяння та розвинення у студентів навичок самостійного та аналітичного мислення, вміння вести дискусію, відстоювати власну точку зору, узагальнювати отриману інформацію.

№з/п	Назва теми заняття та перелік основних питань (перелік дидактичного забезпечення, посилання на літературу та завдання на СРС)
1	<p>Тема: <i>Поняття переговорів.</i></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Переговори як людська діяльність. 2. Завдання та цілі переговорів. 3. Функції переговорів. <p>СРС: Історія переговорних процесів.</p> <p>Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми.</p> <p>Література: Баз.: 1, 2, 4. Доп.: 4, 7, 9.</p>
2	<p>Тема: <i>Концепції переговорів.</i></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Модель торгу у переговорах. 2. Жорсткий торг як різновид торгу у переговорах. 3. Теорія ігор у переговорах. <p>СРС: Обмеження моделі торгу у переговорах.</p> <p>Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми.</p> <p>Література: Баз.: 3. Доп.: 5.</p>
3	<p>Тема: <i>Політичні переговори.</i></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність політичних переговорів. 2. Переговори на високому рівні. 3. Переговори на найвищому рівні. <p>СРС: Особистість політичних лідерів під час переговорів.</p>

	<p>Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 4; Дод.: 2, 8.</p>
4	<p>Тема: <i>Ділові переговори.</i> План: 1. Особливості ділових переговорів. 2. Правила та етика ділових переговорів. 3. Техніка проведення ділових переговорів. СРС: Різні культури світу у переговорному процесі. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 2, 5. Доп.: 8.</p>
5	<p>Тема: <i>Переговорний процес у подоланні конфлікту.</i> План: 1. Причини надання переваги мирному врегулюванню. 2. Багатовимірність переговорного простору. 3. Типи угод та рішень врегулювання конфлікту. СРС: Знайти приклади багатосторонніх переговорів. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 2, 5. Доп.: 1.</p>
6	<p>Тема: <i>Третя сторона у врегулюванні конфлікту.</i> План: 1. Сутність та засоби третьої сторони. 2. Примус та переконання в процесі знаходження мирного рішення. 3. Роль неурядових організацій у посередництві. Критерії ефективності посередництва. СРС: Мінський переговорний майданчик у процесі відновлення територіальної цілісності України. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 3, 5, 6. Дод.: 5.</p>
7	<p>Тема: <i>Техніки вербального та невербального спілкування.</i> План: 1. Загальна культура та поведження під час переговорів. 2. Довіра як ресурс переговорів. 3. Техніки мови у проведенні переговорів. 4. Невербальні аспекти переговорної комунікації. Література: Баз.: 1, 4; Дод.: 5.</p>
8	<p>Тема: <i>Організація переговорів.</i> Основні питання: 1. Формування порядку денного переговорів. 2. Рекомендації учасникам переговорів та вироблення правил. 3. Інформаційні технології у підготовці та проведенні переговорів. СРС: Конфлікти у організації переговорів. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 1, 4; Дод.: 5.</p>

9	<p>Тема: <i>Стратегія переговорів.</i></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Фокусування на інтересах та цілях як елемент стратегії переговорів. 2. Самоконтроль та самоаналіз під час переговорів. 3. Вираження думок та позицій. 4. Імплементация результатів переговорів. <p>СРС: Емоції та темперамент під час переговорів.</p> <p>Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми.</p> <p>Література: Баз.: 1, 4; Дод.: 5.</p>
10	<p>Тема: <i>Стратегічні ресурси переговорів.</i></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Довіра як ресурс переговорів. 2. Авторитет у контексті переговорів. 3. Конфіденційність та захист інформації під час переговорів. <p>СРС: Пошук альтернативних ресурсів переговорів.</p> <p>Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми.</p> <p>Література: Баз.: 4; Дод.: 1.</p>
11	<p>Тема: <i>Інструменти ведення переговорів.</i></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Робота з відповідями “так” і “ні” під час переговорів. 2. Гнучкість в процесі переговорів. 3. Вміння відстоювати свою позицію та виходити з переговорів. <p>СРС: Приклади застосування інструментів.</p> <p>Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми.</p> <p>Література: Баз.: 5; Дод.: 1.</p>
12	<p>Тема: <i>Тактичні кроки в процесі переговорів.</i></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Маскування власних інтересів у переговорах. 2. “Червоні лінії” переговорів. 3. Робота з безперспективними щодо укладення угоди питаннями. <p>СРС: Варіанти поєднання стратегії та тактики переговорів.</p> <p>Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми.</p> <p>Література: Баз.: 5, Дод.: 10.</p>
13	<p>Тема: <i>Учасники переговорів.</i></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вибір учасників делегації. 2. Структура делегації переговорів. 3. Якості професійного переговорника. <p>СРС: Інклюзивність як характеристика переговорів.</p> <p>Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми.</p> <p>Література: Баз.: 2, 3, 4. Доп.: 1, 2.</p>
14	<p>Тема: <i>Конфлікт та переговори: рівні взаємодії.</i></p> <p>План:</p>

	<p>1. Аналіз конфлікту як умови переговорів. 2. Ускладнення позицій як ознака конфлікту. 3. “Втрата обличчя” як елемент конфлікту. 4. Від конфронтації до переговорів. СРС: Страхи сторін переговорів. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 5. Дод.: 2, 3, 4.</p>
15	<p>Тема: <i>Медіація у переговорах.</i> План: 1. Медіація в залежності від різновиду конфлікту. 2. Вислуховування учасників переговорів. 3. Дії медіатора під час переговорів. СРС: Представницька держава як результат примирення. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 1, 4. Дод.: 3, 10, 11, 12.</p>
16	<p>Тема: <i>Медіатор у переговорах.</i> План: 1. Компетентності медіатора. 2. Техніки медіатора. 3. Медіаційна процедура. СРС: Переглянути відео про роль медіатора в процесі переговорів. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 5; Дод.: 11.</p>
17	<p>Тема: <i>Особливості мирного переговорного процесу.</i> План: 1. Багатоаспектність мирного переговорного процесу. 2. Роль держави у мирному переговорному процесі. 3. Роль громадянського суспільства у мирному переговорному процесі. СРС: Роль ООН у поствоєнній реконструкції. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 5; Дод.: 11.</p>
18	<p>Тема: <i>Міжнародний вимір переговорного процесу у збройному конфлікті.</i> План: 1. Стратегія і тактика міжнародних медіаторів. 2. Переговори під час та після бойових дій. 3. Стратегія переговорів з озброєними угрупованнями. СРС: Приклади міжнародних переговорів в процесі збройного конфлікту. Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми. Література: Баз.: 5; Дод.: 11.</p>

6. Самостійна робота студента

Самостійна робота студента розрахована на підготовку питань до семінарських занять, аналіз окремих першоджерел. Викладач також пропонує до опрацювання сучасні наукові статті та публіцистичні матеріали пов'язані з новітніми тенденціями у сфері особистості, освіти та культури.

Політика та контроль

7. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Відвідування занять

Відвідування лекційних і семінарських занять є обов'язковим. Пропущені контрольні заходи оцінювання Пропущену контрольну роботу можна написати повторно, але до моменту проставлення проміжної атестації з урахуванням часу, необхідного викладачу для

перевірки роботи. Пропущені експрес-контрольні не відпрацьовуються. Процедура оскарження результатів контрольних заходів оцінювання Студенти мають можливість підняти будь-яке питання, яке стосується процедури контрольних заходів та очікувати, що воно буде розглянуто згідно із наперед визначеними процедурами.

Для оскарження контрольних заходів студент має подати заяву, у якій має бути вказана причина оскарження, наведені факти упередженості викладача. Викладач повинен обговорити дану заяву зі студентом особисто на консультації. В разі відсутності порозуміння щодо результату контрольного заходу, формується комісія з викладачів кафедри, яка оцінює процедуру проведення контрольного заходу та претензії студента. Комісія може вирішити провести контрольний захід повторно, або відхилити заяву. Рішення комісії є остаточним та оскарженню не підлягає.

Академічна доброчесність

Політика та принципи академічної доброчесності визначені у розділі 3 Кодексу честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Детальніше: <https://kpi.ua/code>. 3

Норми етичної поведінки

Норми етичної поведінки студентів і працівників визначені у розділі 2 Кодексу честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». Детальніше: <https://kpi.ua/code>.

Неформальна освіта. За бажанням здобувача, в умовах, що не сприяють регулярному відвідуванню занять, допускається вивчення окремих змістовних частин дисципліни в асинхронному режимі, зокрема через опанування дистанційних курсів та інших форм неформального навчання. Для врахування в рейтинговій системі оцінювання балів за такі курси, вони мають змістовно відповідати певним темам силабусу, а їх проходження узгоджене з викладачем дисципліни. На підтвердження проходження неформального навчання студент має надати відповідний документ (сертифікат) із зазначенням назви курсів та їх обсягу в годинах. Визнання результатів неформальної освіти відбувається у порядку визначеному у відповідному Положенні КПІ ім. Ігоря Сікорського: <https://osvita.kpi.ua/node/179>

8. Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (PCO)

Денна форма:

Рейтинг студента з дисципліни складається з балів, що він отримує за наступні види робіт:

- 1) відповіді на семінарських заняттях;
- 2) ДКР;
- 3) Екзамен

Робота протягом семестру

1. Виступи на семінарських заняттях

Ваговий бал – 2 бали при відповіді на одне питання.

При відповіді на кожне питання студент отримує:

– «відмінно», повна відповідь (не менше 90% потрібної інформації) якщо при відповіді студент демонструє глибоке знання матеріалу, логічно і послідовно його викладає, дає обґрунтовані висновки, вільно оперує конкретними даними, з легкістю і переконливо відповідає на поставлені питання – 2 бали.

– «добре», достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації), або повна відповідь з незначними неточностями, відповідає на більшість з поставлених питань – 1 бал;

– «задовільно», неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації) та значні помилки, на поставлені питання відповідає слабо, або не відповідає взагалі – 0,5 бала;

– «незадовільно», відсутня робота на семінарі – 0 балів.

2. ДКР

Ваговий бал – 14 балів.

Домашня контрольна робота (реферат):

Ваговий бал – 14 балів.

- «відмінно» 13-14 балів: вміння надати послідовне обґрунтування заявлених тверджень, у якому поєднуюватимуться як емпіричні докази, так і теоретичні засади. Чітка структура та послідовність викладу реферату, основних і допоміжних аргументів. Демонстрація глибокого розуміння сутності теоретичного підходу. Ефективне і точне використання елементів теорії. Здатність продемонструвати критичне мислення та підходи (зокрема, врахування контр доказів і контр тверджень). Певний ступінь оригінальності аргументів. Обсяг досліджених джерел - не менше 10.

– «дуже добре», – 11-12 балів. повна відповідь з незначними неточностями, здатність прямо аналізувати питання. Здатність продемонструвати критичне мислення та підходи (зокрема, врахування контр доказів і контр тверджень). Певний ступінь оригінальності аргументів. Наявність досліджених джерел.

– «добре», – 10-11 балів: повна відповідь з незначними неточностями, здатність прямо аналізувати проблему, чітка будова та вираження структури есе, основних і допоміжних аргументів. Визначення основних тем і аргументів та здатність застосовувати проблемний підхід до аналізу запропонованих питань. Наявність досліджених джерел;

– «задовільно» - 8-9 балів. Визначення теми і декількох аргументів вирішення проблеми.

«незадовільно» - відсутня послідовність викладу матеріалу. Тема не відповідає змісту роботи. В роботі наявні значні наукові та стилістичні неточності. ДКР не зараховано.

3. Заохочувальні бали

Всього не більше 10 балів за такі види робіт:

– за науково-дослідницьку діяльність (участь у конференціях, «Днях науки ФСП», конкурсах студентських робіт, публікації);

– участь у факультетських олімпіадах з дисципліни та всеукраїнських олімпіадах.

Заочна форма

Рейтинг студента з кредитного модуля складається з балів, що він отримує за:

– виконання домашньої контрольної роботи;

– робота на семінарських заняттях (7 семінарських занять);

- екзамен.

2. Критерії нарахування балів.

2.1. Домашня контрольна робота оцінюється у 20 балів.

– «відмінно» – повна відповідь (не менше 90% потрібної інформації) – 20 балів;

- «добре» – достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації), або повна відповідь з незначними неточностями – 18-13 балів;
- «задовільно» – неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації) та незначні помилки – 12 бали;
- «незадовільно» – відповідь не відповідає вимогам на «задовільно» – 0 балів.

2.2. Робота на семінарських заняттях оцінюється із 4 балів за такими критеріями:

- «відмінно» – творчий підхід до розкриття проблеми – 4 балів;
- «добре» – глибоке розкриття проблеми, відображена власна позиція – 3 балів;
- «задовільно» – обґрунтоване розкриття проблеми з певними недоліками – 2 балів;
- «незадовільно» – завдання не виконане, – 0 балів.

2.3. Заохочувальні бали

Всього не більше 10 балів за такі види робіт:

- за науково-дослідницьку діяльність (участь у конференціях, «Днях науки ФСП», конкурсах студентських робіт, публікації);
- участь у факультетських олімпіадах з дисципліни та всеукраїнських олімпіадах.

Порядок проведення атестацій і семестрового контролю

Календарний контроль

Проміжна атестація студентів (далі – атестація) є календарним контролем. Метою проведення атестації є підвищення якості навчання студентів та моніторинг виконання графіка освітнього процесу студентами. На першій проміжній атестації студент отримує «зараховано», якщо його поточний рейтинг на час атестації складає 20 і більше балів. На другій проміжній атестації студент отримує «зараховано», якщо його поточний рейтинг на час атестації складає 40 і більше балів. У випадку, якщо цей показник не відповідає вимогам, виставляється «не атестований». Відпрацювання «не атестації» здійснюється на консультаціях з викладачем шляхом усної відповіді на питання не засвоєного студентом матеріалу.

Для оскарження контрольних заходів студент має подати заяву, у якій має бути вказана причина оскарження, наведені факти упередженості викладача. Викладач повинен обговорити дану заяву зі студентом особисто на консультації. В разі відсутності порозуміння щодо результату контрольного заходу, формується комісія з викладачів кафедри, яка оцінює процедуру проведення контрольного заходу та претензії студента. Комісія може вирішити провести контрольний захід повторно, або відхилити заяву. Рішення комісії є остаточним та оскарженню не підлягає.

Семестровий контроль - усний екзамен. Ваговий бал - 50 балів.

Відповідь на кожне питання екзамену оцінюється у 25 балів.

Система оцінювання питання:

- «відмінно» – 25-23 балів – повна відповідь на питання (не менше 90% потрібної інформації);*
- «добре» – 20-16 балів – достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації, незначні неточності);*
- «задовільно» – 15 балів – неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації та деякі помилки);*
- «незадовільно» – 0 балів – незадовільна відповідь.*

Поточний контроль: опитування за темою заняття, ДКР

Семестровий контроль: екзамен

Умови допуску до семестрового контролю: семестровий рейтинг більше 40 балів, ДКР не менше 12 балів.

Таблиця відповідності рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою:

Кількість балів	Оцінка
100-95	Відмінно
94-85	Дуже добре
84-75	Добре
74-65	Задовільно
64-60	Достатньо
Менше 60	Незадовільно
Не виконані умови допуску	Не допущено

9. Додаткова інформація з дисципліни (освітнього компонента)

Питання на екзамен.

1. Переговори як наука та мистецтво комунікації.
2. В. Зартман про готовність сторін до переговорів.
3. Наукові підходи до переговорного процесу.
4. Особливості бізнес-переговорів.
5. Переговори внаслідок конфлікту.
6. Характерні риси політичних переговорів.
7. Процесуальний аспект переговорів.
8. Двосторонні та багатосторонні переговори.
9. Стадія аналізу та стадія планування як етапи підготовки до проведення переговорів.
10. Аналіз протилежної сторони і формування психологічного портрету.
11. Організаційні питання підготовки до переговорів.
12. Визначення модальностей переговорів перед їх стартом.
13. Вміння слухати як риса професійного переговорника.
14. Манери та тон розмови під час переговорів.
15. Вміння визнавати свої помилки у процесі переговорів.
16. Демонстрація та враження: недоліки та сильні сторони.
17. Вміння працювати з інформацією в процесі переговорів.
18. Стратегічне мислення у процесі переговорів.
19. Стратегієми переговорів.
20. Фокусування на цілях спілкування.
21. Робота з пріоритетами як складова стратегії переговорів.
22. Концентрація на майбутньому під час переговорів.
23. Контроль за фактором часу у переговорах.
24. Відкидання сторонніх питань в процесі переговорів.
25. Робота з інтересами та позиціями іншої сторони.
26. Захист переговорних документів.
27. Варіації плану "Б" переговорної позиції.
28. Перемога однієї з сторін, капітуляція, ігнорування, переговори як сценарії вирішення конфлікту.
29. Силкові та мирні способи вирішення конфлікту.
30. Емоційні та когнітивні аспекти сприйняття конфлікту.
31. Подолання стереотипів у сприйнятті конфліктної ситуації.
32. Засоби подолання конфліктної ситуації.
33. Альтернативні способи вирішення спорів.
34. Техніки медіатора: постановка запитань, активне слухання, перифразування, невербальна комунікація.
35. Роль "третьої сторони" у процесі переговорів.

- 36. Причини надання переваги мирному врегулюванню.*
- 37. Багатовимірність переговорного простору.*
- 38. Встановлення ефективних каналів комунікації.*
- 39. Інклюзивність як опція переговорів.*
- 40. Типи угод та рішень врегулювання конфлікту.*

Робочу програму навчальної дисципліни (силабус):

Ухвалено кафедрою соціології (протокол № 12 від 24.05.2024).

Погоджено Методичною комісією факультету соціології і права (протокол № 9 від 26.06.2024)