



ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРНИХ ПРОЦЕСІВ

Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	<i>Перший (бакалаврський)</i>
Галузь знань	<i>C - соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини</i>
Спеціальність	<i>C5 Соціологія</i>
Освітня програма	<i>Врегулювання конфліктів та медіація</i>
Статус дисципліни	<i>Нормативна</i>
Форма навчання	<i>заочна</i>
Рік підготовки, семестр	<i>4 курс, осінній семестр</i>
Обсяг дисципліни	<i>4 кредити 120 годин: лекції 6 год., практичні 8 год., самостійна робота 106 год.</i>
Семестровий контроль/ контрольні заходи	<i>Залік, МКР</i>
Розклад занять	<i>https://schedule.kpi.ua/</i>
Мова викладання	<i>Українська</i>
Інформація про керівника курсу / викладачів	<i>Лектор: викладач, Северинчик Олексій Павлович, e-mail: o.severinchik@gmail.com Семінарські: викладач, Баханов Олексій Юрійович, e-mail: bakhanov@ukr.net</i>
Розміщення курсу	<i>https://do.ipk.kpi.ua/course/view.php?id=8441</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)

Пререквізити: ПО 02 Теорія і історія врегулювання конфліктів, ПО 13 Медіація у врегулюванні конфліктів, ПО 16 Політичний діалог та медіація, ПО 04 Сучасні теорії миру та конфліктів

Постреквізити: ПО 09 Соціологія організацій, управління та трудових конфліктів, ПО 11 Сімейна медіація, ПО 18 Виробнича практика, ПО 19 Переддипломна практика, ПО 20 Підготовка кваліфікаційної роботи

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.

4. Навчальні матеріали та ресурси

Рекомендована література

Базова:

1. Рахліс В. Л., Павленко О. О. *Переговори і медіація : підручник для підготовки професійного переговорника. – 2-ге вид., переробл. – Київ : Гельветика, 2021. – 344 с. – ISBN 978-966-2394-46-7.*
2. Виговська О. С. *Теорія та практика міжнародних переговорів : навч. посібник. – Київ : Київський університет імені Бориса Грінченка, 2023. – 352 с. (міжнародні кейси, стратегії та тактика) .*
3. Заушнікова М. Ю., Калениченко Р. А., Коханець А. С. *Бізнес-переговори та посередництво: психологічний аспект : навч. посібник. – [м. вид.] : Державний податковий університет, 2024. – 280 с. (психологічні механізми переговорів) .*
4. Fisher R., Ury W., Patton B. *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. – 4th ed. – Penguin Books, 2011. – 244 p. (класика практичних переговорів на основі інтересів).*
5. Diamond S. *Getting More: How You Can Negotiate to Succeed in Work and Life. – Currency, 2011. – 320 p. (універсальні техніки для практичних переговорів).*
6. *Практикум переговорів : кейси і тактики : кол. авт. – Харків : Право, 2024. – 256 с. (збірка реальних переговорних сценаріїв).*

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., Гусєв 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 додатково оцінюється активність студентів при формулюванні питань, участь у дискусії, формулювання альтернативних гіпотез, вміння посилаючись 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
1	<p>Тема: Поняття та концепції переговорів.</p> <p>Основні питання: Переговори як наука та мистецтво комунікації. Процесуальний аспект переговорів. В. Зартман про готовність сторін до переговорів. Наукові підходи до переговорного процесу.</p> <p>СРС: Теорії переговорів у вченнях минулих сторіч.</p> <p>Література: Баз.: 1, 2, 4. Доп.: 4, 7, 9.</p>
2	<p>Тема: Концепції переговорів.</p> <p>Основні питання: Модель торгу у переговорах. Жорсткий торг як різновид торгу у переговорах. Теорія ігор у переговорах. Т. Шелінг про стратегію конфлікту.</p> <p>СРС: Обрати приклад жорстких переговорів та проаналізувати їх.</p> <p>Література: Баз.: 1, 2, 4. Доп.: 4, 7, 9.</p>
3	<p>Тема: Класифікація переговорів.</p>

	<p>Основні питання: Особливості бізнес-переговорів. Характерні риси політичних переговорів. Двосторонні та багатосторонні переговори. Переговори внаслідок конфлікту.</p> <p>СРС: Переговори на найвищому державному рівні.</p> <p>Дидактичні засоби: Зображувальні наочні посібники: таблиці та схеми.</p> <p>Література: Баз.: 3. Доп.: 5, 11.</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
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>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>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>Література: Баз.: 4; Дод.: 2, 8.</p>
4	<p>Тема: <i>Ділові переговори.</i></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Особливості ділових переговорів. 2. Правила та етика ділових переговорів. 3. Техніка проведення ділових переговорів. <p>СРС: Різні культури світу у переговорному процесі.</p> <p>Література: Баз.: 2, 5. Доп.: 8.</p>

6. Самостійна робота студента

Самостійна робота здобувача включає:

підготовка до аудиторних занять – 80 год;

підготовка до модульної контрольної роботи – 20 год;

підготовка до заліку – 6 год.

Загалом – 106 год.

Тема: *Політичні переговори.*

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.

Література: Баз.: 4; Дод.: 2, 8.

Тема: *Підготовчий етап до проведення переговорів.*

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.

Література: Баз.: 4; Дод.: 2, 8.

Тема: *Особистість переговорника: ключові принципи.*

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.

Література: Баз.: 2, 5. Доп.: 8.

Тема: *Третя сторона у врегулюванні конфлікту.*

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.

СРС: Формати переговорів у процесі відновлення територіальної цілісності України.

Література: Баз.: 3, 5, 6. Доп.: 5.

Тема: *Техніки вербального та невербального спілкування.*

Основні питання: Загальна культура та поведіння під час переговорів. Довіра як ресурс переговорів. Техніки мови у проведенні переговорів. Невербальні аспекти переговорної комунікації.

Література: Баз.: 1, 4; Дод.: 5.

Тема: *Організація переговорів.*

Основні питання: Формування порядку денного переговорів. Рекомендації учасникам переговорів та вироблення правил. Інформаційні технології у підготовці та проведенні переговорів.

СРС: Конфлікти у організації переговорів.

Література: Баз.: 1, 4; Дод.: 12.

Тема: *Стратегія переговорів.*

План:

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.

СРС: Емоції та темперамент під час переговорів.

Література: Баз.: 1, 4; Дод.: 5.

Тема: *Стратегічні ресурси переговорів.*

План:

1. Довіра як ресурс переговорів.
2. Авторитет у контексті переговорів.
3. Конфіденційність та захист інформації під час переговорів.

СРС: Пошук альтернативних ресурсів переговорів.

Література: Баз.: 4; Дод.: 1.

Тема: *Інструменти ведення переговорів.*

План:

1. Робота з відповідями “так” і “ні” під час переговорів.

<p>2. Гнучкість в процесі переговорів.</p> <p>3. Вміння відстоювати свою позицію та виходити з переговорів.</p> <p>СРС: Приклади застосування інструментів.</p> <p>Література: Баз.: 5; Дод.: 1.</p>
<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>Література: Баз.: 5,. Дод.: 10.</p>
<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>Література: Баз.: 2, 3, 4. Доп.: 1, 2.</p>
<p>Тема: <i>Конфлікт та переговори: рівні взаємодії.</i></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз конфлікту як умови переговорів. 2. Ускладнення позицій як ознака конфлікту. 3. “Втрата обличчя” як елемент конфлікту. 4. Від конфронтації до переговорів. <p>СРС: Страх сторін переговорів.</p> <p>Література: Баз.: 5. Дод.: 2, 3, 4</p>
<p>Тема: <i>Медіація у переговорах.</i></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Медіація в залежності від різновиду конфлікту. 2. Вислуховування учасників переговорів. 3. Дії медіатора під час переговорів. <p>СРС: Представницька держава як результат примирення.</p> <p>Література: Баз.: 1, 4. Дод.: 3, 10, 11, 12.</p>
<p>Тема: <i>Медіатор у переговорах. Особливості мирного переговорного процесу.</i></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Компетентності медіатора. 2. Техніки медіатора. 3. Медіаційна процедура. 4. Багатоаспектність мирного переговорного процесу. 5. Роль держави у мирному переговорному процесі. 6. Роль громадянського суспільства у мирному переговорному процесі. <p>СРС: Переглянути відео про роль медіатора в процесі переговорів. Роль ООН у поствоєнній реконструкції.</p> <p>Література: Баз.: 5; Дод.: 11.</p>
<p>Тема: <i>Міжнародний вимір переговорного процесу у збройному конфлікті.</i></p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегія і тактика міжнародних медіаторів. 2. Переговори під час та після бойових дій. 3. Стратегія переговорів з озброєними угрупованнями. <p>СРС: Приклади міжнародних переговорів в процесі збройного конфлікту.</p> <p>Література: Баз.: 5; Дод.: 11.</p>

7. Політика навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Відвідування занять

Відвідування лекційних і семінарських занять є бажаним. 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)

Оцінювання та контрольні заходи

Рейтинг студента з навчальної дисципліни складається з балів, що він отримує за:

- виконання модульної контрольної роботи;
- роботи на семінарських заняттях;

Критерії нарахування балів.

1. Модульна контрольна робота.

Ваговий бал – 60 балів.

«відмінно» – повна відповідь (не менше 90% потрібної інформації) – 54-60 балів;

«добре» – достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації), або повна відповідь з незначними неточностями 45-53 бали;

«задовільно» – неповна відповідь (не менше 60% потрібної інформації) та незначні помилки – 36-44 бали;

«незадовільно» – відповідь не відповідає вимогам на «задовільно» – 0 балів.

2. Робота на семінарських заняттях оцінюється у 10 балів.

*Максимальна кількість балів на всіх семінарських заняттях дорівнює $\text{rsem} = 10 \text{ балів} * 4 = 40 \text{ балів}$.*

Критерії оцінювання:

«відмінно», творчий підхід до розкриття проблеми, залучення різноманітної інформації та обґрунтування доцільності її використання – 9-10 балів;

«добре», глибоке розкриття проблеми (на рівні «сутність»- «закономірність»), відображена власна позиція – 7-8 балів;

«задовільно» – обґрунтоване розкриття проблеми з певними недоліками – 6 балів;

«незадовільно» – немає роботи на семінарі - 0 балів.

3. Заохочувальні бали

Всього не більше 10 балів за такі види робіт:

за науково-дослідницьку діяльність (участь у конференціях, конкурсах студентських робіт, публікації);

участь у факультетських олімпіадах з дисципліни та всеукраїнських олімпіадах.

Рейтингова оцінка з навчальної дисципліни доводиться до здобувачів на заліку під час заліково-екзаменаційної сесії.

Здобувачі, які мають рейтингову оцінку 60 і більше балів, отримують відповідну до набраного рейтингу оцінку без додаткових випробувань.

Зі здобувачами, які мають рейтингову оцінку менше 60 балів, а також з тими здобувачами, хто бажає підвищити свою рейтингову оцінку, викладач проводить семестровий контроль у вигляді залікової контрольної роботи або співбесіди.

4. Залік.

Ваговий бал – 100.

Залік передбачає відповідь студента на два питання. Питання є різними за змістом, відповідають тематиці лекцій, семінарів, самостійної роботи, питань з самоконтролю. Кожне питання оцінюється в 50 балів.

Критерії оцінювання:

48-50 балів - студент демонструє глибоке знання змісту навчального матеріалу, здатність до системного й міждисциплінарного аналізу проблем курсу; вільно й коректно використовує наукові поняття та терміни, формулює логічні, аргументовані висновки, виявляє власну обґрунтовану позицію щодо дискусійних питань;

43-47 бали - студент демонструє дуже добрий рівень засвоєння навчального матеріалу, добре орієнтується в основних темах курсу, здатний до аналізу та узагальнення; можливі поодинокі неточності у формулюваннях або прикладах, які не впливають суттєво на загальний рівень відповіді;

38-42 бали - студент демонструє достатньо повне розуміння основних тем і питань курсу. Використовує базову наукову термінологію, однак аналіз є переважно описовим; висновки сформульовані, але не завжди достатньо аргументовані;

33-37 бали - студент демонструє загальне уявлення про навчальний матеріал, але відповіді містять помітні неточності у визначеннях, прикладах або логіці викладу; застосування наукової термінології є обмеженим, аналітична складова виражена слабо;

30-32 бали - студент демонструє фрагментарні знання окремих тем курсу, орієнтується лише в частині ключових понять; відповіді неповні, поверхові, висновки недостатньо обґрунтовані;

0-29 балів - студент не орієнтується у ключових поняттях і проблематиці курсу; відповіді нелогічні або відсутні.

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 залік.

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, перефразування, 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):

Складено викладачем кафедри соціології Бахановим Олексієм Юрійовичем

Ухвалено кафедрою соціології (протокол № 14 від 23.06.2025)

Погоджено Методичною комісією факультету (протокол № 4 від 24.06.2025)