

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

Навчально-науковий інститут гуманітарних наук
Кафедра психології та соціології

Затверджено
Науково-методичною радою Університету,
протокол від «___» _____ 2021 №___
Голова НМР _____ О.А. Шевчук

ПРОЄКТ

Робоча програма
навчальної дисципліни
«Бізнес-переговори та посередництво»
для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
(денної та заочної форм навчання)
галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 «Психологія»
статус дисципліни: обов'язкова
Освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»

Ірпінь – 2021

Робоча програма навчальної дисципліни «Бізнес-переговори та посередництво» другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 053 «Психологія» складена на основі освітньо-професійної програми «Психологія. Психологія бізнесу», затвердженої Вченою радою Університету ДФС України «26» квітня 2021 року (протокол № 5).

Укладач: **М. Ю. Заушнікова**, старший викладач кафедри психології та соціології

Рецензенти: **І. О. Петухова**, к. психол. н., доцент, в.о завідувача кафедри психології та соціології

Н.І. Зикун доктор наук із соціальних комунікацій, професор, завідувач кафедри журналістики, української словесності та культури

Л. В. Долинська, кандидат психологічних наук, професор, завідувач кафедри психології Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова

Робочу програму навчальної дисципліни розглянуто та схвалено кафедрою психології та соціології, протокол від « ____ » _____ 2021 № ____
В.о завідувача кафедри _____ І.О. Петухова, кандидат педагогічних наук, доцент

Розглянуто і схвалено вченою радою Навчально-наукового інституту гуманітарних наук, протокол від « ____ » _____ 2021 р. № ____
Голова вченої ради ННІ гуманітарних наук _____ Є.М. Суліма
Завідувач навчально-методичного відділу _____ І.В. Качур
Реєстраційний № _____

ЛИСТ ОНОВЛЕННЯ ТА ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕННЯ РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

РОЗГЛЯНУТО ТА СХВАЛЕНО

на засіданні кафедри психології та соціології

Протокол від _____ 20__ р. № ____.

Укладач: Заушнікова М.Ю.

Лист оновлення та перезатвердження робочої програми навчальної дисципліни (протягом 5 років після затвердження або до затвердження освітньої програми)

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

Зміст

Передмова.....	5
Опис навчальної дисципліни	6
Зміст навчальної дисципліни за змістовними модулями	9
Критерії оцінювання.....	14
Засоби оцінювання.....	19
Форми та перелік питань до поточного та підсумкового контролів.....	19
Рекомендована література	22

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 у процесу переговорної діяльності та посередництва.

Завдання навчальної дисципліни:

- познайомити здобувачів вищої освіти з теоретичними основами психології бізнесу-переговорів та посередництва;
- ознайомити студентів з основними методологічними підходами до аналізу міжнародних переговорів;
- сформувані 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;
- сформувані 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;
 - диференційований залік.

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 на певне семінарське заняття.

Підсумковий контроль знань: диференційований залік.

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Рівень вищої освіти галузь знань спеціальність Освітня програма	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Рівень вищої освіти: другий (магістерський)	Обов'язкова	
Модулів – 2	Галузь знань: 05 соціальні та поведінкові науки	Рік підготовки	
Загальна кількість годин – 90		1	1
		Семестр	
		2	2
		Лекції	
		16	4
		Семінарські заняття	
		14	2
		Самостійна робота	
		58	82
		Індивід.-консультац. робота:	
		2	2
		Форма семестрового контролю	
		Диференційований залік	
Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки 053 Психологія	Спеціальність: 053 Психологія ОПП «Психологія. Психологія бізнесу»		

2.1. ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТОСТЕЙ, ФОРМУВАННЯ ЯКИХ ЗАБЕЗПЕЧУЄ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Після вивчення курсу «Бізнес-переговори та посередництво» (ОК 8), здобувачі вищої освіти повинні володіти такими компетентностями (відповідно до матриць освітньо-професійної програми):

інтегральна:

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.

загальні:

ЗК4. Уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК7. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

ЗК9. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

спеціальні (фахові, предметні):

СК2. Здатність самостійно планувати, організувати та здійснювати психологічне дослідження з елементами наукової новизни та / або практичної значущості.

СК9. Здатність дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики та керуватися загальнолюдськими цінностями.

ФК2. Здатність самостійно обирати або професійно розробляти та етично застосовувати оптимальні методи чи програми психологічного втручання для розв'язання питань організації бізнесу для її успіху та розвитку.

2.2. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Формулювання результатів навчання для обов'язкової навчальної дисципліни «Бізнес-переговори та посередництво» базується на результатах навчання, визначених освітньо-професійною програмою, зокрема:

ПР 1. Здійснювати пошук, опрацювання та аналіз професійно важливих знань із різних джерел із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій

ПР 4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.

ПР13. Здійснювати етично та відповідально прикладні дослідження та психологічні оцінки (тобто потреби споживачів, мікроклімат, організаційний імідж та культура, питання індивідуальної та групової роботи, підготовленість персоналу, мотивація та підвищення ефективності тощо) щодо потреб бізнесу та характеристик організації, формувати та повідомляти цільові результати, висновки та обґрунтовані практичні рекомендації.

ПР14. Критично оцінювати психологічні методи втручання, порівняти їх переваги та обмеження, придатність для конкретних випадків, розробити своє застосування з урахуванням потреб та середовища організації бізнесу.

ПР 16. Критично оцінювати психологічні методи втручання, порівняти їх переваги та обмеження, придатність для конкретних випадків, розробити своє застосування з урахуванням потреб та середовища організації бізнесу.

2.3. ПРЕРЕКВІЗИТИ ТА ПОСТРЕКВІЗИТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Передумовами для вивчення дисципліни «Бізнес-переговори та посередництво» є: засвоєння теоретичних і практичних засад з таких дисциплін, як: «Психологія бізнесу», «Психологія управління інноваціями».

Постреквізитами вивчення дисципліни є: засвоєння теоретико-практичних основ з наступних навчальних курсів: «Наративна психологія», «Коучинг і трансформаційні ігри» «Трудове право».

2.4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

для груп: _____

№	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.											
ЗМ 1. Психологія переговорів											
Т.1	Переговорний процес та його основні характеристики	2	2		6	10	2			8	10
Т.2	Психологічні технології, прийоми та стратегії ведення переговорів	2	2	1	6	11				10	10
Т.3	Міжнародні переговори як предмет дослідження	2	1		4	7				10	10
Т.4	Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів	2	1		14	17				12	12
Всього по модулю		8	6	1	30	45	2			40	42
Форма контролю: модульна контрольна робота (за рахунок семінарського заняття – 40 хв.)											
Модуль 2.											
ЗМ 2. Посередництво в конфлікті та переговорному процесі											
Т.5	Проблема запобігання, регулювання та розв'язання конфліктів. Правовий конфлікт	2	2		6	10				10	10
Т.6	Медіація як особливий вид посередництва	2	2	1	8	13	2	2	2	12	18
Т.7	Медіатор як професія	2	2		7	11				10	10
Т.8	Процес медіації	2	2		7	11				10	10
Всього по модулю		8	8	1	28	45	2	2	2	42	48
Форма контролю: модульна контрольна робота											
Форма підсумкового контролю – залік											
Разом годин з курсу		16	14	2	58	90	4	2	2	82	90

3. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ЗМІСТОВНИМИ МОДУЛЯМИ

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

План самостійної роботи 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 питань 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; 2; 3; 4].

Додаткова: [5; 7; 13; 20; 21; 22; 23].

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:

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

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти

- 1 Психологічні складові спілкування на переговорах.
- 2 Порівняти стратегії «торгу» і «принципову» стратегію.
- 3 Виписати характерні особливості стратегій «жорсткого торгу», «м'якого торгу» і «Принципової» стратегії за Р. Фішер та У. Юрі.
- 4 Психологічні феномени «ескалація зобов'язань» і «прокляття переможця».
- 5 Роль комунікації в переговорах.

6 Настрій і емоції на переговорах.

Перелік 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 принципових 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; 2; 3; 4].

Додаткова: [5; 7; 13; 20; 21; 22; 23].

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:

1 Визначення міжнародних переговорів.

2 Типологія міжнародних переговорів.

3 Нова інформаційна парадигма міжнародних переговорів.

План самостійної роботи 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 Розкрити сутність східної стратагемної моделі ведення переговорів.

Перелік питання для самоконтролю:

1. Дайте визначення поняттю «Міжнародні переговори».

2. Описати структуру 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. Визначити 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. Проаналізувати основні погляди та підходи щодо дослідження переговорів. Який із підходів до визначення міжнародних переговорів, на вашу думку, є найбільш конструктивним?

6. Підтвердити або спростувати думку про те, що переговори – це перш за все мистецтво компромісу. Обґрунтувати свою відповідь на конкретному прикладі із історії міжнародних переговорів.

Рекомендована література:

Основна: [1; 2; 3; 4].

Додаткова: [5; 7; 11; 15; 19].

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:

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.

План самостійної роботи 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; 2; 3; 4].

Додаткова: [5; 7; 11; 15; 19].

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:

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 самостійної роботи здобувачів вищої освіти

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

Перелік питань 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; 2; 3; 4].

Додаткова: [8; 13; 14; 16; 17].

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:

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

План самостійної роботи здобувачів вищої освіти:

1. Розвиток медіації в Україні.
2. Юридичні аспекти медіації.
3. Різновиди медіації.
4. Особливості застосування медіації.

Перелік питань 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; 2; 3; 4].

Додаткова: [5; 6; 7; 9; 17].

Тема 7. Медіатор як професія

План лекційного заняття:

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

План семінарського заняття:

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

План самостійної роботи 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 питань 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; 2; 3; 4].

Додаткова: [5; 6; 7; 9; 17].

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:

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

План самостійної роботи 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. Використання техніки «BATNA/WATNA».

Перелік питання для самоконтролю:

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

Рекомендована література:

Основна: [1; 2; 3; 4].

Додаткова: [5; 6; 7; 9; 17].

3. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

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

Максимальна кількість балів отримана здобувачем вищої освіти на семінарському занятті становить 4 бали.

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

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

Таблиця 4.1

Розподіл балів з навчальної дисципліни
Денна форма навчання

Модулі	Модуль 1 - (21 бал)				Контрольний захід №1 (5 б.)	діференційований залік - 50 балів	Загальна оцінка з курсу = 50 балів + 50 балів (діференційований залік)	
Загальна кількість балів за модулем №1								
Теми	T.1	T.2	T.3	T.4				
Відповідь на семінарському занятті	4	4	4	4				
Самостійна робота	Оцінювання самостійної роботи здійснюється під час семінарських занять та написання контрольної роботи							
Модулі	Модуль 2 – (29 балів)				Контрольний захід №2 (5 б.)			
Загальна кількість балів за модулем №2								
Теми	T.5	T.6	T.7	T.8				
Відповідь на семінарських заняттях	4	4	4	4				
Самостійна робота	Оцінювання самостійної роботи здійснюється під час семінарських занять та написання контрольної роботи							
Індивідуальна робота	3							
Підсумковий тестовий контроль на платформі дистанційного навчання УДФСУ MOODLE	5							

Заочна форма навчання

Модулі	Модуль 1 - (16 балів)				диференційований залік - 50 балів Загальна оцінка з курсу = 50 балів + 50 балів (диференційований залік)
Загальна кількість балів за модулем №1					
Теми	T.1	T.2	T.3	T.4	
Відповідь на занятті	0/4	0/4	0/4	0/4	
Самостійна робота	Оцінювання самостійної роботи здійснюється під час аудиторних занять та проміжних контрольних заходів				
Модулі	Модуль 2 - (34 бали)				
Загальна кількість балів за модулем №2					
Теми	T.5	T.6	T.7	T.8	
Відповідь на занятті	0/4	5/4	0/4	0/4	
Самостійна робота	Оцінювання самостійної роботи здійснюється під час аудиторних занять та проміжних контрольних заходів				
Індивідуальна робота	13				

Таблиця 4.2

Шкала оцінювання роботи здобувачів вищої освіти на семінарських (практичних, лабораторних) заняттях (розробляється відповідно до специфіки дисципліни)

Кількість балів	Критерії оцінювання
Максимальний бал відповідно до розподілу балів на одне заняття	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.
Мінімальний бал відповідно до розподілу балів на одне заняття	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.

Критерії оцінювання контрольних робіт.

Формою проміжного поточного контролю є контрольні роботи, які проводяться у письмовій формі та кожна з яких оцінюється від 0 до 5 балів.

Таблиця 4.3

Розподіл балів за різні види завдань в межах контрольної роботи (розробляється відповідно до специфіки дисципліни)

Вид завдання	Максимальна кількість балів за виконання
--------------	--

Теоретичні питання	3
Тестовий блок	2
Всього	5

Таблиця 4.4

Критерії оцінювання відповіді на теоретичне питання (розробляється відповідно до специфіки дисципліни)

Критерії оцінювання	Кількість балів
Оцінюється робота здобувача вищої освіти, який у повному обсязі дав відповіді на всі питання. При цьому використовував актуальну наукову термінологію, належним чином обґрунтовував свої думки та зробив узагальнені підсумки.	4
Оцінюється робота здобувача вищої освіти, 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.	3
Оцінюється робота здобувача вищої освіти, 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.	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.	1

Таблиця 4.5

Критерії оцінювання тестового блоку (розробляється відповідно до специфіки дисципліни)

Критерії оцінювання	Кількість балів
Оцінюється робота здобувача вищої освіти, який повністю розкрив всі питання та використовував для цього наукову літературу та власну думку.	2
Оцінюється робота здобувача вищої освіти, який розкрив сутність лише окремих питань та використовував для цього наукову літературу та власну думку.	1
Оцінюється робота здобувача вищої освіти, який взагалі не розкрив сутність визначень.	0

Критерії оцінювання індивідуальної роботи.

У робочій програмі зазначається назва індивідуального завдання, його обсяг, структура, коротка характеристика змісту і вимог до виконання та оцінювання

Індивідуальна робота здійснюється у формі реферату, презентації, проекту або інших формах описаних робочою програмою або методичною розробкою і оцінюється від 0 до 10-13 балів.

Таблиця 4.6

Шкала оцінювання індивідуальної роботи здобувачів вищої освіти (розробляється відповідно до специфіки дисципліни)

Кількість балів	Критерії оцінювання
-----------------	---------------------

6-10/13	Послідовність, логічність написання реферату, а також підготовка презентації та, відповідно, його захист, а також виокремлення з різних джерел основних положень, які структурно об'єднанні, проаналізовані та узагальнені висновками.
1-5	Послідовність, логічність написання реферату, але без презентації.
0	Не написано реферат та не зроблено презентацію по ньому.

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.4.7):

Таблиця 4.7

Таблиця відповідності результатів контролю знань за різними шкалами й критеріями оцінювання

Сума балів за 100-бальною шкалою	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
					Екзамен	Залік
90-100	A	відмінно	Здобувач вищої освіти виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить та опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні обдарування і нахили.	високий (творчий)	відмінно	зараховано
80-89	B	дуже добре	Здобувач вищої освіти вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує вправи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна.	достатній (конструктивний)	добре	
70-79	C	добре	Здобувач вищої освіти вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача; в цілому самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти			

			помилки, серед яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок.			
60-69	D	задовільно	Здобувач вищої освіти відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень; з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих.	середній (репродуктивний)	задовільно	
50-59	E	достатньо	Здобувач вищої освіти володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні.			
35-49	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу.	Низький (рецептивний-продуктивний)	незадовільно	Не зараховано
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням залікового кредиту	Здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів.			

Результати складання екзаменів і диференційованих заліків оцінюються за чотирибальною шкалою («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно»), а заліків – за двобальною шкалою («зараховано», «не зараховано») і вносяться у відомість обліку успішності здобувача вищої освіти, залікову книжку, індивідуальний навчальний план здобувача вищої освіти (крім «незадовільно» і «не зараховано»).

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни. Критерії оцінювання відповідно до виду робіт, необхідно конкретизувати.

4. ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання можуть бути:

- диференційований залік;
- дидактичні і стандартизовані тести;
- комп'ютерне тестування на платформі MOODLE УДФСУ
- командні проекти;
- аналітичні звіти, реферати, есе;
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

5. ФОРМИ ТА ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Поточний контроль:

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:

1. Психологічна характеристика феномену переговорного процесу.
2. Загальна характеристика переговорної діяльності
3. Історія становлення проблеми переговорної діяльності.
4. Соціально-психологічні чинники переговорної діяльності.
5. Спеціально-тактичні фактори переговорів.
6. Основні різновиди ситуацій ведення переговорів.
7. Механізми розвитку переговорного процесу.
8. Об'єктивні та суб'єктивні чинники що впливають на успішність переговорної діяльності.
9. Чинники, що детермінують переговорний процес: соціальні, соціально-психологічні, індивідуально-психологічні.
10. Закономірності динаміки в ситуації переговорів.
11. Основні завдання, функції та закономірності переговорної діяльності.
12. Типологія переговорів та особливості окремих їх різновидів.
13. Психологічно доцільні варіанти поведінки в умовах ведення бізнес-переговорів.
14. Основні завдання переговорного процесу.
15. Етапи ведення переговорної діяльності.
16. Етапи переговорів і стадії посередництва.
17. Психологічне забезпечення діяльності учасників при веденні переговорів.
18. Екстремальні чинники переговорного процесу та їх вплив на особистість працівника.
19. Основний зміст формування психологічної готовності до дій в умовах ведення переговорів.
20. Завдання професійно-психологічної підготовки фахівця до ведення переговорної діяльності.
21. Комплекс психологічних якостей, необхідних для здійснення медіації.
22. Психологічні технології та прийоми ведення переговорів
23. Поняття «маніпуляція» та її ознаки.
24. Умови успішності маніпулятивного впливу.
25. Технології психологічного впливу у процесі переговорної діяльності.
26. Механізми психологічного впливу у процесі переговорної діяльності.
27. Основні складові маніпуляції свідомістю.
28. Маніпулювання емоціями та почуттями у процесі переговорів.
29. Критерії та умови ефективного психологічного впливу.
30. Поняття переговорної діяльності.
31. Психологічна сутність динаміки переговорного процесу.
32. Функції переговорної діяльності.
33. Стратегії переговорного процесу.
34. Психологічні умови успішності переговорів.
35. Психологічні механізми переговорної діяльності.
36. Технологія переговорної діяльності.
37. Типові помилки у процесі ведення переговорів.
38. Психологічна характеристика інструментальних психологічних якостей, необхідних для здійснення регулюючого впливу у процесі переговорів.
39. Поняття «маніпуляції» та «психологічного впливу».
40. Механізми встановлення психологічного контакту.
41. Основні складові прийомів психологічного впливу.
42. Вимоги до особистості переговорника.
43. Характеристика провідних конфліктних ситуацій що обумовлюють необхідність ведення переговорів.
44. Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності
45. Визначення переговорного процесу
46. Характеристика правового конфлікту.
47. Зміст технології переговорної діяльності

48. Характеристика психологічних бар'єрів.
49. Зміст та сутність конфлікту, як соціально-психологічного явища.
50. Загальні правила й підходи до врегулювання конфліктів.
51. Поняття національний стиль ведення переговорів.
52. Соціокультурні особливості ведення переговорів.
53. Культура та техніка мовлення під час переговорів.
54. Визначення медіації, її види.
55. Характеристика процесу медіації.
56. Прийоми у процесі медіації.
57. Психологічні засади протидії маніпуляції з боку опонентів в переговорному процесі.
58. Особистість медіатора.
59. Компетентності медіатора.
60. Законодавча база медіації.

6. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

Основна:

1. Галушко В.П. Діловий протокол та ведення переговорів. – Вінниця: Нова книга, 2002. – 226 с.
2. Данчева О. В. Практична психологія в економіці та бізнесі: навчальний посібник. / О. Данчева, Ю. Швалб. – К.: Лібра, 1999. – 270с.
3. Лєко Б., Чуйко Г., Медіація: підручник. – Чернівці: Книги XXI, 2011. – 464 с.
4. Підприємництво та бізнес-культура : підручник / [Л. О. Лігоненко, Г. Л. Піратовський, І. В. Молоштан та ін.]; за заг. ред. Л. О. Лігоненко ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – Київ : КНТЕУ, 2011. – 507 с.

Допоміжна:

5. Александров Д.О., Кондратьєв Я.Ю. Психологічне забезпечення оперативно-службової діяльності працівників міліції. Психологічне забезпечення переговорної діяльності. Частина III. Навч.-метод. посібн. – К.: НАВСУ, 2003. –124 с.
6. Антонюк О. А. Міжнародна публічна медіація: у пошуках максимальної ефективності. Часопис Київського університету права. 2015. № 2. С. 348–354. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chkup_2015_2_85.
7. Баранівський, В. Ф. Психологія бізнесу (практикум) [Текст]: навч. посіб. / В. Ф. Баранівський, Л. Ф. Терещенко. – Київ : Інтерсервіс, 2010. – 152 с.
8. Гринчак В. А. Мирні засоби врегулювання міжнародних спорів : підручник. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2016. 187 с.
9. Дараганова Н. В. Питання застосування в Україні медіації як альтернативного способу вирішення індивідуальних трудових спорів. Вісник Академії адвокатури України. 2012. Число 3. С. 178–181. URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/vaau_2012_3_34.
10. Директива № 2008/52/ЄС Європейського парламенту і Ради від 21.05.2008 року про деякі аспекти посередництва (медіації) в цивільних та комерційних спорах.
11. Дональдсон М. К., Дональдсон М. Умение вести переговоры для «чайников». К.: Диалектика, 1999. 369с.
12. Карамушка Л.М. Психологія управління: Навчальний посібник. – К.: Міленіум, 2003. – 344 с.
13. Кацы Д.В., Переговоры и посредничество (инструменты повседневной практики мждународника). – СПб., 2005.
14. Конфліктологія: Конспект лекцій. Для підготовки магістрів усіх форм навчання /В.Я.Галаган, В.Ф.Орлов, О.М.Отіч. – К.: ДЕДУТ, 2008. – 293 с.
15. Лебедева М.М. Уметь вести переговоры: практические рекомендации по подготовке и ведению переговоров. — М., 1992.
16. Матвійчук Т. Ф. Конфліктологія: навчально-методичний посібник / Т. Ф. Матвійчук. – Львів : Вид-во «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2018. - 76 с.
17. Медіація у професійній діяльності юриста : підручник / авт. кол.: Т. Білик, Р. Гаврилюк, І. Городиський [та ін.]; за ред. Н. Крестовської, Л. Романадзе. — Одеса : Екологія, 2019. — 456 с.
18. Палєха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посіб. К.: Кондор, 2008. 356 с.
19. Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування: Закон України від 15.07.1997 р. № 452/97-ВР. URL:<http://search.ligazakon.ua/doc2.nsf/link1/Z970452.html> (дата звернення: 19.02.2021).
20. Тренінг організації ведення переговорів: Консп. лекцій / Укл.: С.С. Яремчук. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2010. – 108 с.
21. Флемінг П.Р. Успішне ведення переговорів. – К., 2000.
22. Ходжсон Дж. Ефективне ведення переговорів. Дніпропетровськ: Баланс Клуб. 2002. 252 с.
23. Шеретов С.Г. Ведение переговоров: Учебное пособие. - Алматы: Издательство «Юрист», 2008. - 92 с.

Інформаційні ресурси в інтернеті:

1. Гарвардський проект по переговорах (<http://www.pon.harvard.edu>)
2. Закон України про медіацію. Проект закону України от 19.05.2020 № 3504. Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/II02134A.html
2. Канарська М. Тактика ведення ділових переговорів: від протистояння до співпраці. Web – сторінка: <http://www.ukrpersonal.com.ua>.
3. Медіація в державах Європейського Союзу. URL: http://ukrainepravo.com/international_law/european_union_law/mediatsiya-v-derzhavakhevropeyskogo-soyuzu/.
4. Орлянський В. С. Конфліктологія : навч. посіб. [Електронний ресурс] / В. С. Орлянський. – К. : Центр навч. літ., 2007. – 160 с. – Режим доступу : // <http://www.culononline.com.ua/index.php?newsid=109>.
5. Піз А. “Мова Тіла”– [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://dere.com.ua>.
6. Пірен М. І. Кофліктологія [Електронний ресурс] / М. І. Пірен. – К. : МАУП, 2005. – 360 с. – Режим доступу : <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Ubeyvolk/0008957.PDF>.
7. Психологія ділового спілкування. Режим доступу : https://stud.com.ua/165625/psihologiya/znayomstvo_poserednika.
8. Тихомирова Є. Б. Конфліктологія та теорія переговорів : підручник [Електронний ресурс] / Є. Б. Тихомирова, С. Р. Постоловський. – Суми : Університетська книга”, 2008. – 240 с. – Режим доступу : <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Ubeyvolk/0008960.pdf>.

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, 2012.
2. Gelfand M.J., Gal Y.K. Negotiating in a Brave New World: Challenges and Opportunities for the Field of Negotiation // The Psychology of Negotiations in the 21st Century Workplace: New Challenges and New Solutions. L.: Taylor and Francis, 2012.

РЕЦЕНЗІЯ

на робочу програму навчальної дисципліни
«Бізнес-переговори та посередництво»
для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
(денної та заочної форм навчання)
галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 «Психологія»
Освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»
розроблену старшим викладачем кафедри психології та соціології М.Ю. Заушніковою

Робоча програма навчальної дисципліни Бізнес-переговори та посередництво» складена відповідно до освітньої програми підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальності 053 «Психологія», освітньо-професійної програми «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 у процесу переговорної діяльності та посередництва.

Завдання навчальної дисципліни: познайомити здобувачів вищої освіти з теоретичними основами психології бізнесу-переговорів та посередництва; ознайомити студентів з основними методологічними підходами до аналізу міжнародних переговорів; сформувані 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; сформувані практичні навички щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів; розкрити психологічні засади ефективної взаємодії з різними об'єктами переговорної діяльності.

Робоча програма навчальної дисципліни логічно побудована і включає всі необхідні змістові складові для забезпечення успішного оволодіння компетентностями з даної навчальної дисципліни: перлік питань до лекційних занять, семінарських, питання до самостійної роботи і самоконтролю, список сучасної літератури.

Робоча програма навчальної дисципліни «Бізнес-переговори та посередництво» може бути рекомендована для затвердження і впровадження у освітній процес УДФСУ.

Рецензент:

к. пед. н., доцент,
доцент кафедри психології та соціології,
в. о. завідувача кафедри психології та соціології

І. О. Петухова

РЕЦЕНЗІЯ

на робочу програму навчальної дисципліни
«Бізнес-переговори та посередництво»
для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
(денної та заочної форм навчання)
галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 «Психологія»
Освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»
розроблену старшим викладачем кафедри психології та соціології М.Ю. Заушніковою

Робоча програма навчальної дисципліни «Бізнес-переговори та посередництво» складена відповідно до освітньої програми підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки, спеціальності 053 «Психологія», освітньо-професійної програми «Психологія. Психологія бізнесу».

Мета навчальної дисципліни «Бізнес-переговори та посередництво в практиці психології»: 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 у процесу переговорної діяльності та посередництва.

Логіка побудови робочої програми сприятиме викладенню навчального матеріалу у контексті проблемно-дослідницького навчання. Дана навчальна дисципліна забезпечує оволодіння здобувачами вищої освіти спеціальності 053 «Психологія» як теоретичними знаннями, так і практичними навичками, необхідними для здійснення успішної професійної діяльності у бізнес-галузі.

В робочій програмі розкриваються психологічні особливості переговорного процесу та механізми психологічного впливу, соціокультурні особливості ведення переговорів, робиться акцент на психологічних особливостях діяльності медіатора, розкриваються компетентності та професійно-значущі якості переговорника (медіатора).

Робоча програма висвітлює як теоретичні моделі, так і практичні методи, які розглядатимуться на семінарських заняттях. За всіма темами надається перелік новітньої літератури для самостійної підготовки. Запропоновані питання до семінарських занять повністю відповідають основному матеріалу дисципліни.

Робоча програма навчальної дисципліни «Бізнес-переговори та посередництво» може бути рекомендована для затвердження і впровадження у освітній процес УДФСУ.

Рецензент:

кандидат психологічних наук, професор,
завідувач кафедри психології, факультет
філософії та суспільствознавства
Національного педагогічного університету
імені М. П. Драгоманова

Л. В. Долинська

РЕЦЕНЗІЯ

на робочу програму навчальної дисципліни
«Бізнес-переговори та посередництво»
для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня
(денної та заочної форм навчання)
галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки
спеціальність 053 «Психологія»
Освітньо-професійна програма «Психологія. Психологія бізнесу»
розроблену старшим викладачем кафедри психології та соціології М.Ю. Заушніковою

Як альтернативний процес врегулювання спорів, медіація розвивається в Україні вже близько 20-ти років. Національна асоціація медіаторів України зазначає, що застосування медіації є корисною для вирішення багатьох конфліктах, а особливо тих, що чутливі до збереження стосунків і ризиків репутаційних втрат (сімейних, комерційних, трудових тощо). Медіація може бути застосована незалежно від того, чи знаходиться справа у суді (досудова, післясудова, позасудова медіація та медіація в процесі судового розгляду спору). Наразі медіація, як ефективний спосіб альтернативного вирішення спорів широко застосовується в бізнес-середовищі, в сімейних спорах, в соціальній сфері, в ІР та ІТ-сферах, в роботі з громадами. Наприклад, застосування медіації в сімейних конфліктах призводить до зменшення кількості вирішення конфліктів в суді до 60%. Але коли мова йде не лише про питання розірвання шлюбу, розподілу майна, стягнення аліментів, визначення місця проживання дитини, встановлення порядку участі кожного з батьків в вихованні дитини, в яких медіація на сьогоднішній день є найдієвішим інструментом, то ця процедура здатна допомогти вирішити конфлікти і між представниками у тому числі, різних бізнес-структур і організацій. Медіація вчить вибудовувати взаємовідносини та знаходити рішення, опираючись на інтереси, цінності, потреби, почуття людини, а не виходити лише з його емоційних реакцій, поведінки, принципів позицій.

Робоча програма висвітлює як теоретичні моделі, так і практичні методи, які розглядатимуться на семінарських заняттях. За всіма темами надається перелік новітньої літератури для самостійної підготовки. Запропоновані питання до семінарських занять повністю відповідають основному матеріалу дисципліни.

Робоча програма навчальної дисципліни «Бізнес-переговори та посередництво в практиці психології» може бути рекомендована для затвердження і впровадження у освітній процес УДФСУ.

Рецензент:
доктор наук із соціальних комунікацій,
професор, завідувач кафедри журналістики,
української словесності та культури
УДФСУ

Н.І. Зикун