



СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

Кафедра юридичної психології

Статус дисципліни – вибіркова
Рівень вищої освіти – другий (магістерський)
Ступінь вищої освіти – магістр
Галузь знань – психологія (05)
Спеціальність – психологія (053)
Освітня програма – психологія
Форми здобуття вищої освіти – заочна
Мова навчання – українська
Форма підсумкового контролю – залік

Назва навчальної дисципліни	Теорія та практика переговорної діяльності
Науково-педагогічний працівник (-ки)	Мартенко Олександр Леонідович
Профайл викладача (-ів)	https://www.nai.au.kiev.ua/zagalnoakademichni-kafedri/kafedra-yuridichnoyi-psihologiyi.html
Контактний тел.	067-500-49-49
Е-mail:	dokmartin@ukr.net
Сторінка навчальної дисципліни на офіційному вебпорталі НАВС	https://www.nai.au.kiev.ua/zagalnoakademichni-kafedri/kafedra-yuridichnoyi-psihologiyi.html
Консультації	<i>Очні:</i> у форматі співбесіди кожної середи тижня (упродовж 14.30-16.00) <i>Онлайн:</i> електронною поштою, пн-пт з 9:00 до 16:00

1. Коротка анотація до навчальної дисципліни. Дисципліна «Теорія та практика переговорної діяльності» вивчає психологічні закономірності та особливості взаємодії у процесі ведення переговорів. Вона спрямована на оптимізацію вирішення професійних завдань із психологічного супроводу переговорного процесу з урахуванням відповідних психологічних чинників і детермінант.

2. Мета та цілі навчальної дисципліни. Метою викладання навчальної дисципліни «Теорія та практика переговорної діяльності» є оволодіння системою загальнотеоретичних та практично-орієнтованих знань, вмінь і навичок стосовно психологічної взаємодії у процесі проведення переговорної діяльності.

Теоретичні знання та практичні вміння, засвоєні в процесі вивчення дисципліни «Теорія та практика переговорної діяльності» сприяють формуванню у здобувачів вищої освіти професійно важливих якостей особистості психолога.

Основним завданням вивчення дисципліни «Теорія та практика переговорної діяльності» є створення умов для опанування здобувачами вищої освіти знань, вмінь та навичок про психологічні особливості переговорної діяльності, специфіку основних різновидів переговорів, характеристику психологічних аспектів маніпуляції свідомістю та психологічного супроводу переговорного процесу. Формування у слухачів громадянської позиції, критичного і неупередженого ставлення до громадян, які є учасниками переговорного процесу.

3. Формат навчальної дисципліни. Навчальна дисципліна «Теорія та практика переговорної діяльності» проводиться в заочному форматі, має чітку структуру, завдання і систему оцінювання.

4. Результати навчання.

На рівні знань здобувачі вищої освіти мають засвоїти:

- ✓ зміст основних понять курсу;
- ✓ основні різновиди переговорної діяльності;
- ✓ чинники, що детермінують успішність ведення переговорів;
- ✓ психологічні особливості основних різновидів переговорів;
- ✓ механізми та основні складові психологічного впливу в умовах переговорної діяльності;
- ✓ психологічні засади ефективної взаємодії з різними об'єктами переговорної діяльності.

На рівні навичок і вмінь здобувачі вищої освіти мають:

- ✓ проілюструвати теоретичні положення конкретними прикладами переговорної діяльності;
- ✓ визначати специфіку та закономірності виникнення основних різновидів переговорної діяльності;
- ✓ проводити соціально-психологічний аналіз чинників та механізмів переговорного процесу,
- ✓ визначати критерії психологічної готовності до дій в умовах переговорної діяльності.

4.1. Програмні компетентності відповідно до освітньо-професійної програми підготовки здобувачів вищої освіти:

Інтегральна компетентність

Здатність вирішувати складні завдання та проблеми у процесі навчання та професійної діяльності у галузі психології, що передбачає проведення дослідження та (або) здійснення інновацій та характеризується комплексністю та невизначеністю умов та вимог.

Загальні компетентності

ЗК5. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності .

ЗК7. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

ЗК9. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

Додаткові соціально-особистісні компетенції (навички):

ЗК 11. Формування «soft skills»:

- *індивідуальних*: тайм-менеджмент; гнучкість/здатність адаптуватися; організація простору; властивість ефективно приймати рішення та вирішувати

проблеми; вміння чітко ставити завдання і формулювати цілі; позитивне мислення та оптимізм;

- *комунікативних*: креативність; логіка; менеджмент знань та інформації; навички формування гармонійних міжособистісних відносин; здатність чітко виражати власні думки та взаємодіяти з різними типами людей; здатність відповідати аргументовано, зрозуміло, вчасно і ввічливо; вміння працювати в команді;

- *управлінських*: володіння навичками психологічного впливу; уміння вирішувати проблемні ситуації.

Фахові компетентності

ФК4. Здатність здійснювати практичну діяльність (тренінгову, психотерапевтичну, консультаційну, психодіагностичну та іншу залежно від спеціалізації) з використанням науково верифікованих методів та технік.

ФК7. Здатність приймати фахові рішення у складних і непередбачуваних умовах, адаптуватися до нових ситуацій професійної діяльності.

Додаткові фахові компетентності, визначені за освітньою програмою:

ФК11. Здатність розробляти та впроваджувати інноваційні методи психологічної допомоги особам (групам осіб) у складних життєвих ситуаціях.

Програмні результати навчання

ПРН4. Робити психологічний прогноз щодо розвитку особистості, груп, організацій.

ПРН5. Розробляти програми психологічних інтервенцій (тренінг, психотерапія, консультування тощо), провадити їх в індивідуальній та груповій роботі, оцінювати якість.

ПРН9. Вирішувати етичні дилеми з опорою на норми закону, етичні принципи та загальнолюдські цінності.

5. Обсяг навчальної дисципліни

Вид заняття	Загальна кількість годин
лекції	4 год.
семінарські заняття / практичні	6/- год.
самостійна робота	110 год.

6. Ознаки навчальної дисципліни:

Рік викладання	семестр	спеціальність	рік навчання здобувачів вищої освіти	Нормативний/вибірковий
2021	3	психологія	2 МАГ	вибірковий (В)

7. Пререквізити. Перелік попередньо прослуханих навчальних дисциплін: «Загальна психологія», «Соціальна психологія», «Юридична психологія», «Психологія юридичної діяльності», «Психодіагностика», «Психологічне супроводження оперативно-службової діяльності».

8. Технічне та програмне забезпечення/обладнання. Проведення занять з використанням мультимедійної установки, що надає ілюстративності під час

висвітлення окремих теоретичних та прикладних аспектів переговорної діяльності.

9. Політика курсу. Дисципліна сформована та викладається відповідно до вимог Положення про академічну доброчесність у Національній академії внутрішніх справ, яке було розроблено на основі українського та світового досвіду етичної нормотворчості. Даний документ затверджений Вченою радою Національної академії внутрішніх справ (протокол № 5 від 27.03.2018) та введений в дію наказом ректора Академії (наказ № 422 від 30.03.2018). Згідно його положень члени (курсантської) студентської спільноти у своїй діяльності керуються нормами та правилами етичної поведінки та професійного спілкування, зважають на принципи, цінності, норми, правила та умови дотримання академічної доброчесності.

10. Схема навчальної дисципліни

Тема заняття, кількість годин план заняття, тези	Вид навчального заняття	Необхідне обладнання	Ресурси в Інтернеті, література	Права та обов'язки здобувачів під час проведення навчального заняття	Перелік необхідних завдань, які мають виконати здобувачі на занятті	Бал (оцінки)	Примітки
Т.1. Загальна характеристика переговорної діяльності (2 год.) План: 1. Історія становлення переговорної діяльності. 2. Соціально-психологічні чинники переговорної діяльності. 3. Об'єктивні та суб'єктивні чинники успішності переговорної діяльності. 4. Чинники, що детермінують переговорний процес.	Лекція	Ноутбук, проєктор	https://www.naiu.kiev.ua/ http://www.nbu.gov.ua/ http://nplu.org/	Отримання якісних освітніх послуг; справедливе та об'єктивне оцінювання; виконувати вимоги освітньої програми.	Засвоїти теоретичний матеріал		
Т.1. Загальна характеристика переговорної діяльності (2 год.) План: 1. Історія становлення проблеми переговорної діяльності.	Семинар		https://www.naiu.kiev.ua/ http://www.nbu.gov.ua/ http://nplu.org/	Поважати гідність, права, свободи та законні інтереси учасників освітнього процесу, дотримуватися етичних норм тощо.	Відтворити навчальний матеріал у межах плану; змоделювати ситуації використанн я одержаних знань у практичній	Від 2 до 5.	

<p>2. Основні різновиди ситуацій ведення переговорів.</p> <p>3. Механізми розвитку переговорного процесу.</p> <p>4. Об'єктивні та суб'єктивні чинники, що впливають на успішність переговорної діяльності.</p> <p>5. Закономірності динаміки психіки в ситуації переговорів.</p>					діяльності психолога.		
<p>Т.2.3. Основні завдання, функції та закономірності переговорної діяльності. Психологічні технології та прийоми ведення переговорів . (2 год.)</p> <p>План:</p> <p>1. Основні завдання та функції переговорної діяльності.</p> <p>2. Закономірності переговорної діяльності.</p> <p>3. Психологічні технології ведення переговорів.</p> <p>4. Психологічні прийоми ведення переговорів.</p>	Лекція	Ноутбук, проектор	https://www.naiu.kiev.ua/ http://www.nbu.gov.ua/ http://nplu.org/	Отримання якісних освітніх послуг; поважати гідність, права, свободи та законні інтереси учасників освітнього процесу, дотримуватися етичних норм тощо.	Засвоїти теоретичний матеріал		
<p>Т.2. Основні завдання, функції та закономірності переговорної діяльності. (2 год.)</p> <p>План:</p> <p>1. Типологія переговорів та особливості окремих їх різновидів.</p> <p>2. Основні завдання переговорного процесу.</p> <p>3. Етапи ведення переговорної діяльності.</p> <p>4. Психологічна готовність до дій в умовах ведення переговорів.</p>	Семинар		https://www.naiu.kiev.ua/ http://www.nbu.gov.ua/ http://nplu.org/	Справедливе та об'єктивне оцінювання; виконання вимог освітньої програми.	Відтворити навчальний матеріал у межах плану; змоделювати ситуації використання одержаних знань у практичній діяльності психолога.	Від 2 до 5.	
<p>Т.3. Психологічні технології та прийоми ведення</p>	Семинар		https://www.naiu.kiev.ua/ http://www.nbu.gov.ua/ http://nplu.org/	Справедливе та об'єктивне оцінювання;	Відтворити навчальний матеріал у	Від 2 до 5.	

<p>переговорів (2 год.) План: 1. Психологічні механізми переговорної діяльності. 2. Технологія переговорної діяльності. 3. Механізми психологічного впливу у процесі переговорної діяльності. 4. Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності. 5. Критерії та умови ефективного психологічного впливу.</p>				<p>виконання вимог освітньої програми.</p>	<p>межах плану; змоделювати ситуації використання одержаних знань у практичній діяльності психолога.</p>		
---	--	--	--	--	--	--	--

11. Система оцінювання та вимоги

<p>Загальна система оцінювання навчальної дисципліни</p>	<p><i>участь в роботі впродовж занять, у тому числі опрацювання завдань самостійної підготовки / залік – 60/40</i></p>
<p>Вимоги до письмової роботи (за умови наявності)</p>	<p><i>не передбачається</i></p>
<p>Семінарські заняття</p>	<p><i>під час семінарських занять здобувачів відбувається опрацювання навчальних питань у межах плану, а також вивчення окремих розділів дисципліни під керівництвом викладача.</i></p>
<p>Умови допуску до підсумкового контролю</p>	<p><i>за умови засвоєння визначеного науково-педагогічним працівником обсягу навчального матеріалу, виконання поточних завдань.</i></p>