

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ СПРАВ**

Кафедра юридичної психології

ЗАТВЕРДЖУЮ

Перший проректор НАВС
полковник поліції

Станіслав ГУСАРЄВ



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

СТРАТЕГІЯ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ

Статус дисципліни – вибіркова

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Ступінь вищої освіти – магістр

Галузь знань – публічне управління та адміністрування (28)

Спеціальність – публічне управління та адміністрування (281)

Освітня програма – публічне управління та адміністрування

Форми здобуття вищої освіти – заочна

Мова навчання – українська

Форма підсумкового контролю – залік



Київ – 2024

Розробник:

Іван ОХРІМЕНКО, доктор юридичних наук, професор, професор кафедри юридичної психології

Тетяна СНЯТКОВА, доктор філософії, доцент кафедри юридичної психології

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри юридичної психології Національної академії внутрішніх справ
протокол від 05 вересня 2024 року, № 1

Завідувач кафедри
юридичної психології



Олена КУДЕРМІНА

Схвалено науково-методичною радою НАВС
протокол від 20 вересня 2024 року, № 8

Голова науково-методичної ради



Станіслав ГУСАРЄВ

Результати перегляду робочої програми навчальної дисципліни

Робоча програма переглянута на 202 /202 н.р. без змін; зі змінами (Додаток _).
протокол засідання кафедри від _____. протокол науково-методичної ради від
202_ № _____. 202_ № _____.
Завідувач кафедри Голова НМР

Олена КУДЕРМІНА

Станіслав ГУСАРЄВ

Робоча програма переглянута на 202 /202 н.р. без змін; зі змінами (Додаток _).

протокол засідання кафедри від _____. протокол науково-методичної ради від
202_ № _____. 202_ № _____.
Завідувач кафедри Голова НМР

Олена КУДЕРМІНА

Станіслав ГУСАРЄВ

1. Програма навчальної дисципліни

Предметом вивчення навчальної дисципліни «Стратегія проведення переговорів» є засвоєння знань щодо психологічних закономірностей та механізмів взаємодії людей у процесі ведення переговорів.

Програма навчальної дисципліни складається з таких тем:

1. Психологія переговорної діяльності.
2. Зміст переговорного процесу.
3. Удосконалення умінь та навичок ведення переговорів.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

2.1. Метою викладання навчальної дисципліни «Стратегія проведення переговорів» є оволодіння фахівцем-практиком знаннями в галузі психології переговорної діяльності, спрямованими на всебічне удосконалення процесу вирішення професійних комунікативних завдань. Вивчення даного курсу надає можливість здобувачам вищої освіти оволодіти системою науково-психологічних знань щодо особливостей ведення професійної комунікації, застосування методів і прийомів її організації, визначення напрямів ефективності міжособистісної та міжгрупової взаємодії.

2.2. Основними завданнями вивчення дисципліни «Стратегія проведення переговорів» є створення умов для опанування здобувачами вищої освіти знань, вмінь та навичок практичного використання психологічних чинників і детермінант ефективної комунікації та переговорного процесу; визначення психологічної специфіки основних різновидів переговорів; надання характеристики психологічним аспектам маніпуляцій свідомістю у переговорному процесі; окреслення напрямів психологічного забезпечення діяльності фахівців в умовах переговорної діяльності тощо.

2.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми здобувачі вищої освіти повинні:

знати:

- зміст основних понять курсу;
- основні різновиди переговорної діяльності;
- чинники, що детермінують успішність ведення переговорів;
- психологічні особливості основних різновидів переговорів;
- завдання та основні напрями психологічної підготовки фахівців до здійснення переговорної діяльності;
- механізми та основні складові психологічного впливу в умовах переговорної діяльності;
- психологічні засади ефективної взаємодії з різними об'єктами переговорної діяльності;

вміти:

- ілюструвати 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 фахівця до дій в умовах переговорної діяльності.

Пререквізити: Психологія управління, Комунікативна діяльність в публічному управлінні, Публічне адміністрування.

Постреквізити: Кадровий менеджмент та сучасні технології роботи з персоналом, Управління змінами та впровадження інновацій, Стратегічне управління людськими ресурсами.

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

Інтегральна компетентність. Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері публічного управління та адміністрування та/або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.

Загальні компетентності:

ЗК05. Здатність приймати обґрунтовані рішення та використовувати сучасні комунікаційні технології.

ЗК08. Формування «soft skills»: *індивідуальних*: тайм-менеджмент; гнучкість/здібність адаптуватися; організація простору; властивість приймати рішення та вирішувати проблеми; вміння чітко ставити завдання і формулювати цілі; позитивне мислення та оптимізм; *комунікативних*: креативність; логіка; менеджмент знань та інформації; навички міжособистісних відносин; зрозуміло формувати думки; взаємодія з різними типами людей; відповідати аргументовано, зрозуміло, вчасно і ввічливо; готувати та робити якісні презентації; вміння працювати в команді; *управлінських*: письменницькі навички; уміння вирішувати проблемні ситуації.

Спеціальні (фахові, предметні) компетентності:

СК05. Здатність представляти органи публічного управління у відносинах з іншими державними органами та органами місцевого самоврядування, громадськими об'єднаннями, підприємствами, установами і організаціями незалежно від форм власності, громадянами та налагоджувати ефективні комунікації з ними.

Програмні результати навчання:

ПРН08. Уміти здійснювати ефективну комунікацію, аргументувати свою позицію, використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології у сфері публічного управління та адміністрування на засадах соціальної відповідальності, правових та етичних норм.

ПРН10. Представляти органи публічного управління й інші організації публічної сфери та презентувати для фахівців і широкого загалу результати їх діяльності.

Мова навчання: українська мова.

Консультативну допомогу здобувачі вищої освіти можуть отримати у науково-педагогічних працівників кафедри юридичної психології, які безпосередньо проводять заняття k015@paiaiu.kiev.ua

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Психологія переговорної діяльності

Історія становлення проблеми переговорної діяльності. Соціально-психологічні чинники переговорної діяльності. Спеціально-тактичні фактори переговорів.

Основні різновиди ситуацій ведення переговорів. Механізми розвитку переговорного процесу. Об'єктивні та суб'єктивні чинники що впливають на успішність переговорної діяльності.

Чинники, що детермінують переговорний процес: соціальні, соціально-психологічні, індивідуально-психологічні. Закономірності динаміки психіки в ситуації переговорів

Тема 2. Зміст переговорного процесу

Типологія переговорів та особливості окремих їх різновидів. Психологічно доцільні варіанти поведінки фахівців в умовах ведення переговорів. Основні завдання переговорного процесу. Етапи ведення переговорної діяльності.

Психологічне забезпечення діяльності фахівців під час ведення переговорів. Екстремальні чинники переговорного процесу та їх вплив на особистість працівника. Основний зміст формування психологічної готовності до дій в умовах ведення переговорів. Завдання професійно-психологічної підготовки фахівців до ведення переговорної діяльності.

Комплекс інструментальних психологічних якостей, необхідних для здійснення регулюючого впливу на поведінку терориста: когнітивний блок, блок саморегуляції, операціональний блок. Етапи та зміст соціально-психологічного тренінгу з підготовки до дій в умовах екстремальних ситуацій.

Тема 3. Удосконалення умінь та навичок ведення переговорів

Поняття «маніпуляція» та її ознаки. Метафорична сутність та семантичні межі поняття «маніпуляція». Умови успішності маніпулятивного впливу. Технології психологічного впливу у процесі переговорної діяльності.

Механізми психологічного впливу у процесі переговорної діяльності: навіювання, звернення до інстинктів, створення контексту, «салямі», вибір без вибору, перефразування, маніпуляція емпатією. Основні складові маніпуляції свідомістю. Мова як засіб сугесторного впливу. Мова образів. Маніпулювання емоціями та почуттями у процесі переговорів.

Критерії та умови ефективного психологічного впливу. Психологічні засади протидії маніпуляції з боку опонентів в переговорному процесі.

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань публічне управління та адміністрування 28	Вибіркова	
	Спеціальність публічне управління та адміністрування 281		
Кількість розділів – 1		Рік підготовки:	
Загальна кількість годин – 90		2-й	
		Семестр	
		3-й	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – самостійної роботи студента –	Ступінь вищої освіти: Магістр	Лекції	
			4 год.
		Семінарські	
			4 год.
		Практичні	
			2 год.
		Самостійна робота	
			80 год.
		Вид контролю:	
		залік	

Структура залікового кредиту (тематичний план)

Назви розділів і тем	Кількість годин									
	денна форма					заочна форма				
	Всього	у тому числі				Всього	у тому числі			
		л	п	сем	с.р.		л	сем	пз	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Психологія переговорної діяльності						27	1	1	-	25
2. Зміст переговорного процесу						28	1	1	1	25
3. Удосконалення умінь та навичок ведення переговорів						35	2	2	1	30
Разом						90	4	4	2	80

4. Плани семінарських та практичних занять

Тема 1: Психологія переговорної діяльності

Семінарське заняття – 1 год.

1. Поняття переговорної діяльності.
2. Функції переговорної діяльності.
3. Основні принципи проведення переговорів.

Література: [1, 4, 7, 8, 9, 11, 14, 15, 17, 19]

Тема 2. Зміст переговорного процесу

Семінарське заняття – 1 год.

1. Основний зміст переговорного процесу.
2. Етапи ведення переговорної діяльності.
3. Моделі поведінки під час переговорів.

Практичне заняття – 1 год.

У межах практичного заняття опрацьовуються типології переговорів, визначається прикладна специфіка психологічної готовності фахівця до дій в умовах ведення переговорів.

Література: [2-4, 8, 11-13, 16-19]

Тема 3. Удосконалення умінь та навичок ведення переговорів

Семінарське заняття – 2 год.

1. Стратегії переговорного процесу.
2. Психологічні умови успішності переговорів.
3. Маніпулятивні технології в переговорному процесі.
4. Техніка і тактика аргументування як інструменту переговорної діяльності.

Практичне заняття – 1 год.

На практичному занятті опрацьовується тестологічна методика діагностики комунікативних якостей особистості переговорника. Аналізуються фабульні завдання щодо прийняття рішень в умовах переговорного процесу та реалізації контрольно-оцінювальної функції фахівця.

Література: [1, 3-6, 10, 13, 15, 20]

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ

Вимоги до організації самостійної роботи здобувачів та структура навчальних завдань визначаються навчальними програмами дисципліни.

Основними завданнями самостійної роботи здобувачів є підготовка і виконання поточних навчальних завдань, а також самостійне вивчення окремих питань дисципліни. Самостійна робота передбачає підготовку навчально-наукової доповіді (обсягом 5-7 сторінок друкованого тексту) за однією з запропонованих нижче тем.

1. Посередник (медіатор) в переговорах.
2. Мета посередництва.
3. Варіанти посередництва.
4. Здійснення психологічного впливу в переговорах.
5. Основні вимоги, що висуваються до переговорника.
6. Стратегії переговорного процесу.
7. Стабілізація психологічної обстановки під час переговорів.
8. Заходи, що використовуються спецпідрозділами при звільненні заручників.
9. Чинник часу при проведенні переговорів.
10. Психологічні умови успішності переговорів.
11. Пропагандистська функція переговорів.
12. Поняття “психологічний вплив”.
13. Психологічні прийоми та позиції, що використовуються під час переговорів.
14. Основні моделі (типи) поведінки партнерів у переговорному процесі.
15. Основні стратегії, що застосовуються у переговорах.

6. Індивідуальні завдання

Змодельовати ситуації використання одержаних знань у практичній діяльності фахівця в питаннях надання консультацій щодо ефективності проведення переговорів.

7. Методи навчання

Основні методи навчання реалізуються упродовж семінарських та практичних занять, самостійної роботи, виконання поточних контрольних завдань, виконання тестових завдань, підготовки реферативних повідомлень. Оцінка якості засвоєння знань з дисципліни «Стратегія проведення переговорів» охоплює поточний контроль успішності, виконання самостійної роботи та складання підсумкового контролю у вигляді заліку.

8. Форми та методи контролю, критерії оцінювання результатів навчання

Аудиторна робота (поточне накопичення балів)	Підсумковий контроль	Підсумкова кількість балів
	Залік	
Max 60%	Max 40%	Max 100%

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	відмінно	A	відмінне виконання
85-89	добре	B	вище середнього рівня
75-84		C	загалом хороша робота
66-74		D	непогано
60-65	задовільно	E	виконання відповідає мінімальним критеріям
35-59	незадовільно	Fx	необхідне перескладання
1-34		F	необхідне повторне вивчення курсу

9. Інструменти, обладнання, програмне забезпечення, використання яких передбачає дисципліна

Ноутбук, проектор.

10. Орієнтовний перелік питань для підсумкового контролю з навчальної дисципліни:

1. Поняття переговорної діяльності.
2. Поняття “переговорний процес”.
3. Термін “переговори”.
4. Ступінь небезпечності в переговорах.
5. Безпосередні руйнівні наслідки переговорів.
6. Функції переговорної діяльності.
7. Інформаційна функція переговорної діяльності.
8. Комунікативна функція переговорної діяльності.
9. Регулятивна функція переговорної діяльності.
10. Пропагандистська функція переговорної діяльності.
11. Контролююча функція переговорної діяльності.
12. Основні принципи ведення переговорів.
13. Функція дезінформації опонента.
14. Функція ведення психологічної боротьби.
15. Кількісний показник ведення переговорів.
16. Основні стадії переговорів.
17. Показники успішності переговорів.
18. Найбільш істотні функції переговорів.

19. Специфічні функції переговорів.
20. Основні цілі ведення переговорів.
21. Переговори в ситуації захоплення заручників.
22. Рекомендації працівнику поліції у ситуаціях складних переговорів.
23. Основний зміст переговорного процесу.
24. Етапи процес ведення переговорів.
25. Моделі поведінки у переговорному процесі.
26. Посередник (медіатор) в переговорах.
27. Мета посередництва.
28. Варіанти посередництва.
29. Здійснення психологічного впливу в переговорах.
30. Основні вимоги, що висуваються до переговорника.
31. Стратегії переговорного процесу.
32. Стабілізація психологічної обстановки під час переговорів.
33. Заходи, що використовуються спецпідрозділами при звільненні заручників.
34. Чинник часу при проведенні переговорів.
35. Психологічні умови успішності переговорів.
36. Пропагандистська функція переговорів.
37. Поняття “психологічний вплив”.
38. Психологічні прийоми та позиції, що використовуються під час переговорів.
39. Основні моделі (типи) поведінки партнерів у переговорному процесі.
40. Уникнення як модель поведінки партнерів у переговорному процесі.
41. Поступка як модель поведінки партнерів у переговорному процесі.
42. Заперечення як модель поведінки партнерів у переговорному процесі.
43. Наступ як модель поведінки партнерів у переговорному процесі.
44. Поняття “маніпулятивна поведінка”.
45. Маніпулятивний вплив.
46. Ефективні маніпулятивні прийоми.
47. Маніпулятивні технології в переговорному процесі.
48. Маніпуляції, засновані на «правилах пристойності».
49. Маніпуляції, засновані на «правилах «справедливості».
50. Маніпуляції, спрямовані на приниження опонента.
51. Основні стратегії, що застосовуються у переговорах.
52. Позиційна боротьба.
53. Колаборативні (принципові) переговори.
54. Умови успішності переговорів.
55. Переговори в умовах конфлікту.
56. Вплив особистісного чинника на успішність переговорів.
57. Посилення контролю за спілкуванням в умовах переговорів.
58. Аргументування як інструмент переговорної діяльності.
59. Техніка аргументування.
60. Тактика аргументування.

11. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Александров Д. О. Мистецтво керування людьми : монографія /Д.О. Александров. Київ : Фінпрес, 1999. 124 с.
2. Александров Д.О., Кондратьєв Я.Ю. Психологічне забезпечення оперативно-службової діяльності працівників міліції. Психологічне забезпечення переговорної діяльності. Частина III. Навч.-метод. посібн. Київ: НАВСУ, 2003. 124с.
3. Бандурка О. М. Міліція і населення: Теорія і досвід партнерства: монографія / О. М. Бандурка, О. В. Джафарова. Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2004. 199 с.
4. Мельник Р. С. Взаємодія поліції та населення: деякі аспекти українських реалій та американського досвіду / Р. С. Мельник // Науковий вісник Дніпропетровськ. держ. ун-у внутр. справ. 2007. №1. С. 189–195.
5. Мицкевич В. В. Специфика установления сотрудниками правоохранительных органов психологического контакта с гражданами / В. В. Мицкевич // Преподавание юридической психологии и ее практическое применение : тез. докл. межвуз. науч.-практ. конф. (Тарту, 15–16 ноября 1986 г.) Тарту : Изд-во ТГУ, 1986. Ч. 2. С. 31–34.
6. Формування психологічної готовності працівників ОВС до дій в екстремальних ситуаціях затримання озброєного злочинця: наук.-практ. посібник / Казміренко В.П., Александров Д.О., Андросюк В.Г., Юсупов В.В., Черновський О.К.; за заг. ред. В.В. Коваленка. Чернівці, ЧДУ, 2013. 96 с.
7. Основи соціально-психологічного тренінгу: науково-практичні рекомендації / за заг. ред. Л.І. Казміренко. Івано-Франківськ: Симфоніяфорте, 2011. 136 с.
8. Охріменко І. М. Використання психологічних технологій контактної взаємодії як запорука успішності вивідувальної діяльності працівників оперативних підрозділів ОВС / І. М. Охріменко // Вісник Запоріз. юрид. ін-ту Дніпропетр. держ. ун-ту внутр. справ. 2010. № 4. С. 113–120.
9. Охріменко І. М., Князєв Ю. В. Юридико-психологічна характеристика комунікативної взаємодії зі свідками під час розслідування хуліганства. Юридична психологія. 2021. № 1 (28). С. 74-81. <https://doi.org/10.33270/03212801.74>
10. Професійне спілкування працівників Національної поліції : підручник / авт. кол. : Д. О. Александров, В. І. Барко, І. М. Охріменко [та ін.] ; за ред. С. І. Яковенка. Одеса : Астропринт, 2017. 260 с.
11. Психологічне забезпечення оперативно-службової діяльності працівників міліції (у двох частинах). Частина I : Професійно-психологічна підготовка працівників оперативних підрозділів : навч.-метод. посіб. / [Д. О. Александров, В. Г. Андросюк, Л. І. Казміренко та ін.]. Київ : Нац. акад. внутр. справ України, 2003. 124 с.
12. Психологічне забезпечення оперативно-службової діяльності працівників міліції. Частина II : Психологічне супроводження оперативно-службової діяльності працівників органів внутрішніх справ в екстремальних

умовах : навч.-метод. посіб. / [В. Г. Андросюк, Л. І. Казміренко та ін.] ; за заг. ред. Я. Ю. Кондратьєва. Київ : НАВСУ, 2003. 124 с.

13. Юридична психологія : Підручник / [кол. авт. : Д. О. Александров, В. Г. Андросюк, Л. І. Казміренко та ін.] ; за заг. ред. Л. І. Казміренко, Є. М. Моїсєєва. Київ : КНТ, 2007. 360 с.

14. Юридична психологія. Словник : Довідкове видання / [кол. авт. : Д. О. Александров, В. Г. Андросюк, Л. І. Казміренко та ін.] ; за заг. ред. Л. І. Казміренко, Є. М. Моїсєєва. [вид. 2-е, уточ. та доп.]. Київ : КНТ, 2008. 224 с.

15. Yevdokimova, O., Okhrimenko, I., Ponomarenko, Y., Shylyna, A., & Hresa, N. (2021). Formation of New Professional and Communicative Identity of Future Police Officers. *Applied Linguistics Research Journal*, 5(4), 17-26. doi: 10.14744/alrj.2021.70446

16. Okhrimenko, I., Boiko-Buzyl, Y., Kisil, Z., Katolyk, H., & Miloradova, N. (2021). Main Components of Communicative Activities of Future Legists with Sense of Loneliness. *Applied Linguistics Research Journal*, 5(4), 91-103. doi:10.14744/alrj.2021.87360

17. Aleksandrov, D., Okhrimenko, I., Olefir, O., Dmytriieva, I., & Ivanenko, A. (2021). Psychological Factors of the Formation of Communicative Components of Adolescent Addicts. *Applied Linguistics Research Journal*, 5(4), 134-144. doi:10.14744/alrj.2021.29863

18. Miloradova, N., Okhrimenko, I., Dotsenko, V., Matiienko, T., & Rivchachenko, O. (2022). Training technologies as a means of communicative competences development of prejudicial inquiry agencies' investigators. *Postmodern Openings*, 13(2), 01-22. <https://doi.org/10.18662/po/13.2/441>

Підписи авторів РПНД:



Іван ОХРИМЕНКО

Тетяна СНЯТКОВА

