



**Силабус навчальної дисципліни
«ПСИХОЛОГІЯ ПЕРЕГОВОРІВ»**

**Освітньо-професійна програма «Соціальна робота»
Спеціальність: 231 «Соціальна робота»
Галузь знань: 23 «Соціальна робота»**

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Статус дисципліни	Навчальна дисципліна вибіркового компонента із фахового переліку
Курс	3 (третій)
Семестр	6 (шостий)
Обсяг дисципліни, кредити ЄКТС/години	4 кредити/120 годин
Мова викладання	Українська
Що буде вивчатися (предмет вивчення)	Будуть вивчатися психологічні особливості ділових переговорів, зокрема ефективності стилю, процедури ведення ділових переговорів, вплив особистісних та індивідуально-психологічних особливостей учасника переговорів.
Чому це цікаво/треба вивчати (мета)	Дана навчальна дисципліна належить до циклу дисциплін вільного вибору та є невід'ємною складовою сукупності знань та вмінь, що формують професійний профіль майбутнього спеціаліста психолога, дозволить створити передумови для усвідомленого підходу до практичної роботи. Вона сприяє становленню у студентів світоглядної основи теоретичної і практичної діяльності майбутнього психолога завдяки засвоєнню знань з курсу та систематизації й узагальнення наявних у них професійних знань.
Чому можна навчитися (результати навчання)	ПРН 5. Теоретично аргументувати шляхи подолання проблем та складних життєвих обставин, обирати ефективні методи їх вирішення, передбачати наслідки. ПРН 17. Встановлювати та підтримувати взаємини з клієнтами на підґрунті взаємної довіри та відповідно до етичних принципів і стандартів соціальної роботи, надавати їм психологічну підтримку й наснажувати клієнтів. ПРН 19. Виявляти сильні сторони та залучати особистісні ресурси клієнтів, ресурси соціальної групи і громади для розв'язання їх проблем, виходу із складних життєвих обставин.
Як можна користуватися набутими знаннями і вміннями (компетентності)	У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути наступні компетентності: здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях ; здатність до розуміння природи поведінки, діяльності та вчинків; здатність самостійно планувати, організовувати та здійснювати психологічне дослідження для вирішення професійних задач; здатність виокремлювати психологічні компоненти та етапи успішних переговорів; здатність використовувати техніки вербальної взаємодії для досягнення успішних результатів переговорів; здатність застосовувати візуальну діагностику для оцінки співрозмовника; здатність виокремлювати індивідуальні характеристики переговорника. ІК: Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у соціальній сфері або у процесі навчання, що передбачає застосування певних теорій та методів соціальної роботи і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

	<p>Загальні компетентності:</p> <p>ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>ЗК 11. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.</p> <p>ЗК 12. Здатність приймати обґрунтовані рішення.</p> <p>ЗК 13. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.</p> <p>Фахові компетентності:</p> <p>ФК 4. Здатність до аналізу соціально-психологічних явищ, процесів становлення, розвитку та соціалізації особистості, розвитку соціальної групи і громади.</p> <p>ФК 5. Здатність до виявлення, соціального інспектування і оцінки потреб вразливих категорій громадян, у тому числі які опинилися в складних життєвих обставинах.</p> <p>ФК 10. Здатність розробляти шляхи подолання соціальних проблем і знаходити ефективні методи їх вирішення.</p> <p>ФК 11. Здатність до надання допомоги та підтримки клієнтам із врахуванням їх індивідуальних потреб, вікових відмінностей, гендерних, етнічних та інших особливостей.</p> <p>ФК 16. Здатність дотримуватися етичних принципів та стандартів соціальної роботи.</p>
<p>Навчальна логістика</p>	<p>Психологія ведення ділових переговорів. Зв'язок з іншими психологічними дисциплінами.</p> <p>Конфлікти у міжособистісній взаємодії.</p> <p>Переговори в діловому спілкуванні, його характерні риси.</p> <p>Планування, організація, проведення переговорів, їхня заключна фаза.</p> <p>Розуміння переговорів як різноманіття тактичних прийомів.</p> <p>Факти та експертиза під час переговорів.</p> <p>Теоретичні поняття стратегії переговорного процесу.</p> <p>Теоретичні поняття тактики переговорного процесу.</p> <p>Переговори як засіб обережного та гнучкого використання декількох дилем.</p> <p>Принципи побудови психограми успішного переговорника. .</p> <p>Індивідуально-типологічні особливості медіатора.</p> <p>Тактики, що використовуються для зміцнення своєї силової позиції. Маневри під час переговорів.</p> <p>Емоційний тиск під час переговорів.</p> <p>Механізми психологічного впливу у процесі переговорної діяльності.</p> <p>Інтегративні переговори.</p> <p>Ведення переговорів з противником та створення системи підготовки «екстремальних переговорів».</p> <p>Переговори на найвищому рівні: глав держав і урядів.</p>
<p>Пререквізити</p>	<p>Знання з таких дисциплін, як «Загальна психологія», «Вікова психологія», «Психологія ділового спілкування» та є базою для вивчення подальших дисциплін, а саме: «Психологічне забезпечення переговорного процесу», «Технології тренінгової роботи в бізнес структурах» та для написання кваліфікаційної роботи.</p>
<p>Пореквізити</p>	<p>Знання з основ психології, загальні та фахові знання, отримані на другому (бакалаврського) рівні вищої освіти.</p>
<p>Інформаційне забезпечення з репозитарію та фонду НТБ НАУ</p>	<p>Основна література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Георгієва Є. и др. Психологія ефективності переговорного процесу. Тактичні прийоми та методи підготовки й ведення ділових переговорів. – 2020. 2. Санжаровець В., Шатило Ю. Психологічні особливості розвитку комунікативних навичок ведення переговорів у

	<p>майбутніх соціальних працівників. – 2020.</p> <p>Допоміжна література:</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Туменко Ю. Є., Тодорова І. С. Психологічні аспекти переговорів у бізнесі : дис. – 2021. 4. Лісеній Є. В., Самойлова В. І. Використання інструментів культури ділового спілкування під час проведення ділових переговорів //Вісник Харківського національного університету імені ВН Каразіна серія «Економічна». – 2022. – №. 103. – С. 113-118. 5. Комзюк М. А. и др. Тактична підготовка поліцейського до ведення переговорів із правопорушниками. – 2020. 6. Українське Лонгітюдне Дослідження Ukrainian Longitudinal Study (ULS) : Методичні рекомендації. з використання психодіагностичних інструментів першої хвилі дослідж. / [Максименко С. Д., Даниленко Г. М., Лінський І. В., Литвинчук Л.М. та ін.]; НАПН України, Ін-т психології ім. Г. С. Костюка ; НАМН України, ДУ Ін-т охорони здоров'я дітей та підлітків, ДУ Ін-т неврології психіатрії та наркології ; МВС України, Харків. нац. ун-т. внутр. Справ ; Ун-т Вейна. – Київ-Харків, Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2019. – 68 с.
Локація та матеріально-технічне забезпечення	Мультимедійна аудиторія 8.1203, проектор, екран, презентації, бланки тестів, відеофільми
Семестровий контроль, екзаменаційна методика	Диференційний залік
Кафедра	Авіаційної психології
Факультет	Лінгвістики та соціальних комунікацій
Викладач	<p>Литвинчук Леся Михайлівна Посада: професор кафедри Вчене звання: старший науковий співробітник Науковий ступінь: доктор психологічних наук Профайл викладача: Профіль ORCID: https://orcid.org/0000-0002-5085-4499 Робоче місце: 8 корпус, ауд. 1201; 1203</p>
Оригінальність навчальної дисципліни	Авторська розробка
Лінк на дисципліну	