



## СИЛАБУС

### навчальної дисципліни «СТРАТЕГІЯ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ»

кафедра юридичної психології

**Дисципліна для підготовки здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти, ступеня вищої освіти магістра за спеціальністю 281 «Публічне управління та адміністрування» галузі знань 28 «Публічне управління та адміністрування»**

Статус дисципліни – вибіркова;  
Рівень вищої освіти – другий (магістерський);  
Ступінь вищої освіти – магістр;  
Форми здобуття вищої освіти – інституційна (заочна);  
Мова навчання – державна;  
Навчальний рік – 2024-2026  
Форма підсумкового контролю – залік

**Охріменко Іван Миколайович**

доктор юридичних наук, професор

Профайл викладача:

<https://scholar.google.com.ua/citations?user=bawVT7UAAAAJ&hl=ru&authuser=1>

**Сняткова Тетяна Миколаївна**

доктор філософії, доцент

Профайл викладача:

<https://scholar.google.com.ua/citations?user=ldtArKIAAAAJ>

Контактний телефон

Електронна адреса

Розклад навчальних занять

Консультації

Тел.: 520-08-89

E-mail: k015@naia.kiev.ua

Робоче місце: пл. Солом'янська, 1, каб. 529

Очні:

(відповідно до графіка консультацій науково-педагогічних працівників кафедри) з 14:00 до 16:30

Онлайн:

електронною поштою, пн-пт з 9:00 до 16:00

## Стислий опис навчальної дисципліни

Дисципліна «Стратегія проведення переговорів» передбачає засвоєння знань щодо психологічних закономірностей та механізмів взаємодії людей у процесі ведення переговорів. Вона спрямована на оптимізацію вирішення комунікативних завдань фахівцем з урахуванням психологічних чинників і детермінант, на використання психологічних технологій впливу на особистість і групу як об'єкти переговорного процесу.

**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.

**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.

### **Формат навчальної дисципліни.**

Навчальна дисципліна «Стратегія проведення переговорів» проводиться в заочному форматі, має чітку структуру, завдання і систему оцінювання.

**Форми та методи навчання** – *словесні методи* (лекція, розповідь-пояснення), *наочні* (ілюстрація), *практичні* (репродуктивні, проблемно-пошукові, інтерактивні (дискусія); інформаційні й евристичні, складання коментованої схеми навчального питання, метод термінологічного вправлення.

**Система підсумкового контролю** – застосовується 100-бальна шкала оцінювання, а також національна система (відмінно, добре, задовільно, незадовільно) та система ECTS (A, B, C, D, E, F, FX). *Методи підсумкового контролю*: усна відповідь або тестування.

**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.

### **Перелік компетентностей, які забезпечує навчальна дисципліна, програмні результати навчання**

**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.

**Перелік компетентностей, розвитку яких сприяє вивчення навчальної дисципліни**

**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;
- 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.

**На рівні навичок і вмінь здобувачі вищої освіти мають:**

- 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.

## Структура навчальної дисципліни (тематичний план)

| Вид заняття                     | Загальна кількість годин |
|---------------------------------|--------------------------|
| лекції                          | 4 год.                   |
| семінарські / практичні заняття | 4/2 год.                 |
| самостійна робота               | 80 год.                  |

### Ознаки навчальної дисципліни:

| Рік викладання | Семестр | Спеціальність                          | Рік навчання здобувачів вищої освіти | Нормативний/вибірковий |
|----------------|---------|----------------------------------------|--------------------------------------|------------------------|
| 2025           | 3       | Публічне управління та адміністрування | 2                                    | Вибірковий (В)         |

### 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 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|----------|
| <b>Т.1.</b> Психологія переговорної діяльності (1 год.)<br><b>План:</b><br>1. Поняття та функції переговорної діяльності.<br>2. Закономірності проведення переговорів                                | Лекція                  | Ноутбук, проектор    | <a href="https://mon.gov.ua/ua">https://mon.gov.ua/ua</a><br><a href="https://www.naiau.kiev.ua/">https://www.naiau.kiev.ua/</a><br><a href="http://www.nbu.gov.ua/">http://www.nbu.gov.ua/</a><br><a href="http://nplu.org/">http://nplu.org/</a> | Отримання якісних освітніх послуг; справедливе та об'єктивне оцінювання; виконувати вимоги освітньої програми.       | Засвоїти теоретичний матеріал                                                                                                    |              |          |
| <b>Т.1.</b> Психологія переговорної діяльності (1 год.)<br><b>План:</b><br>1. Поняття переговорної діяльності.<br>2. Функції переговорної діяльності.<br>3. Основні принципи проведення переговорів. | Семінар                 |                      | <a href="https://www.naiau.kiev.ua/">https://www.naiau.kiev.ua/</a><br><a href="http://www.nbu.gov.ua/">http://www.nbu.gov.ua/</a><br><a href="http://nplu.org/">http://nplu.org/</a>                                                              | Поважати гідність, права, свободи та законні інтереси учасників освітнього процесу, дотримуватися етичних норм тощо. | Відтворити навчальний матеріал у межах плану; змоделювати ситуації використання одержаних знань у практичній діяльності фахівця. | Від 2 до 5.  |          |
| <b>Т.2.</b> Зміст переговорного процесу (1 год.)<br><b>План:</b><br>1. Етапи ведення переговорної діяльності.<br>2. Основні моделі поведінки у переговорному процесі.                                | Лекція                  | Ноутбук, проектор    | <a href="https://mon.gov.ua/ua">https://mon.gov.ua/ua</a><br><a href="https://www.naiau.kiev.ua/">https://www.naiau.kiev.ua/</a><br><a href="http://www.nbu.gov.ua/">http://www.nbu.gov.ua/</a><br><a href="http://nplu.org/">http://nplu.org/</a> | Отримання якісних освітніх послуг; справедливе та об'єктивне оцінювання; виконувати вимоги освітньої програми.       | Засвоїти теоретичний матеріал                                                                                                    |              |          |
| <b>Т.2.</b> Зміст переговорного процесу                                                                                                                                                              | Семінар                 |                      | <a href="https://www.naiau.kiev.ua/">https://www.naiau.kiev.ua/</a><br><a href="http://www.nbu.gov.ua/">http://www.nbu.gov.ua/</a><br><a href="http://nplu.org/">http://nplu.org/</a>                                                              | Справедливе та об'єктивне оцінювання;                                                                                | Відтворити навчальний матеріал у межах                                                                                           | Від 2 до 5.  |          |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                |                   |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                           |             |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|--|
| (1 год.)<br><b>План:</b><br>1. Основний зміст переговорного процесу.<br>2. Етапи ведення переговорної діяльності.<br>3. Моделі поведінки під час переговорів.                                                                                                                                                          |                |                   |                                                                                                                                                                                       | виконання вимог освітньої програми.                                                                                                                     | плану; змодельовати ситуації використання одержаних знань у практичній діяльності фахівця.                                                                                                |             |  |
| <b>Т.2.</b> Зміст переговорного процесу (1 год.)                                                                                                                                                                                                                                                                       | Практ. заняття |                   |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                         | Опрацювати типології переговорів, визначити прикладну специфіку готовності фахівця до дій в умовах ведення переговорів.                                                                   |             |  |
| <b>Т.3.</b> Удосконалення умінь та навичок ведення переговорів (2 год.)<br><b>План:</b><br>1. Стратегії переговорного процесу.<br>Психологічні умови успішності переговорів.                                                                                                                                           | Лекція         | Ноутбук, проектор | <a href="https://www.naiu.kiev.ua/">https://www.naiu.kiev.ua/</a><br><a href="http://www.nbuv.gov.ua/">http://www.nbuv.gov.ua/</a><br><a href="http://nplu.org/">http://nplu.org/</a> | Поважати гідність, права, свободи та законні інтереси учасників освітнього процесу, дотримуватися вимог освітньої програми тощо.                        | Засвоїти теоретичний матеріал                                                                                                                                                             |             |  |
| <b>Т.3.</b> Удосконалення умінь та навичок ведення переговорів (2 год.)<br><b>План:</b><br>1. Стратегії переговорного процесу.<br>2. Психологічні умови успішності переговорів.<br>3. Маніпулятивні технології в переговорному процесі.<br>4. Техніка і тактика аргументування як інструменту переговорної діяльності. | Семінар        |                   | <a href="https://www.naiu.kiev.ua/">https://www.naiu.kiev.ua/</a><br><a href="http://www.nbuv.gov.ua/">http://www.nbuv.gov.ua/</a><br><a href="http://nplu.org/">http://nplu.org/</a> | Отримання якісних освітніх послуг; поважати гідність, права, свободи та законні інтереси учасників освітнього процесу, дотримуватися етичних норм тощо. |                                                                                                                                                                                           | Від 2 до 5. |  |
| <b>Т.3.</b> Удосконалення умінь та навичок ведення переговорів (1 год.)                                                                                                                                                                                                                                                | Практ. заняття |                   |                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                         | діагностика комунікативних якостей особистості переговорника. Аналіз завдань щодо прийняття рішень в умовах переговорного процесу та реалізації контрольної оцінювальної функції фахівця. |             |  |

## ОСНОВНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА

1. Александров Д. О. Мистецтво керування людьми : монографія / Д. О. Александров. Київ : Фінпрес, 1999. 124 с.
2. Охріменко І. М. Використання психологічних технологій контактної взаємодії як запорука успішності вивідувальної діяльності працівників оперативних підрозділів ОВС / І. М. Охріменко // Вісник Запорізького юрид. ін-ту Дніпропетр. держ. ун-ту внутр. справ. 2010. № 4. С. 113–120.
3. Охріменко І. М., Князев Ю. В. Юридіко-психологічна характеристика комунікативної взаємодії зі свідками під час розслідування хуліганства. Юридічна психологія. 2021. № 1 (28). С. 74-81. <https://doi.org/10.33270/03212801.74>
4. 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.
5. Психологічне забезпечення оперативно-службової діяльності працівників міліції (у двох частинах). Частина І : 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.
6. Психологічне забезпечення оперативно-службової діяльності працівників міліції. Частина ІІ : 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.
7. Юридічна 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.
8. Юридічна 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.
9. 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
10. 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>

### Ресурси:

<https://mon.gov.ua/ua>  
<https://www.naiu.kiev.ua/>  
<http://www.nbu.gov.ua/>  
<http://nplu.org/>

**Технічне та програмне забезпечення/обладнання.** Пакет програмних продуктів Microsoft Office; мультимедійний проектор, комп'ютер, інтерактивні

дошки. Проведення занять з використанням мультимедійної установки, що надає ілюстративності під час висвітлення окремих прикладних засад психологічного супроводження переговорної діяльності.

**Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання.** Дисципліна «Стратегія проведення переговорів» 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 наукової спільноти у своїй діяльності керуються нормами та правилами етичної поведінки та професійного спілкування, зважають на принципи та умови дотримання академічної доброчесності.

#### Оцінювання результатів навчання

| Аудиторна робота<br>(поточне накопичення<br>балів) | Підсумковий контроль | Підсумкова кількість<br>балів |
|----------------------------------------------------|----------------------|-------------------------------|
|                                                    | Залік                |                               |
| Мах 60%                                            | Мах 40%              | Мах 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          | задовільно                    | D                     | непогано                                   |
| 60-65          |                               | E                     | виконання відповідає мінімальним критеріям |
| 35-59          | незадовільно                  | FX                    | необхідне перескладання                    |
| 1-34           |                               | F                     | необхідне повторне вивчення курсу          |

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

Завідувач кафедри



Олена КУДЕРМІНА

Підпис авторів силабусу:



Іван ОХРИМЕНКО

Тетяна СНЯТКОВА

