

	<p align="center">Силабус навчальної дисципліни «ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ В ПОЛІТИЧНОМУ ПРОЦЕСІ» ОПП «Політологія» Галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки» Спеціальність: 052 «Політологія»</p>
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	Навчальна дисципліна вибіркового компонента з фахового переліку
Курс	2
Семестр	4
Обсяг дисципліни, Кредити ЄКТС / год.	4 кредити/120 годин
Мова викладання	Українська
Що буде вивчатися (предмет вивчення)	<p>Головні теоретичні положення ведення переговорів як форми комунікації, спілкування, їх методологічних та методичних засад:</p> <ul style="list-style-type: none"> - висвітлення основних функцій, видів та рівнів переговорів, зміст «переговорної» культури та етичних засад їх ведення; - ознайомлення з основними методичними рекомендаціями, техніками переговорів - розгляд змісту та особливостей та застосування основних стратегій та тактик ведення переговорного процесу.
Чому це цікаво/треба вивчати (мета)	Курс спрямований на розвиток у студентів навичок критичного мислення та практичних навичок ведення переговорів
Чому можна навчитися (результати навчання)	<p>Теоретичним уявленням, знанням щодо ведення переговорного процесу, загальними теоретичними та практичними рекомендаціями, техніками та прийомами його здійснення;</p> <ul style="list-style-type: none"> -Основними позиціями та помилками суб'єктів переговорів; - Стилю, що застосовується в ході переговорного процесу; - Відповідним практичним вмінням здійснення планування, ведення переговорного процесу.
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)	<ul style="list-style-type: none"> -Планувати зміст, структуру переговорів, основні напрямки, умови та методичні засади підвищення їх ефективності; -Формувати особистісний стиль переговорного процесу, його типи, варіанти та прийоми ефективного здійснення. -Застосовувати теоретичні знання, алгоритми, норми, принципи ведення переговорного процесу в процесі своєї майбутньої професійної діяльності; -Використовувати сучасні методичні прийоми та форми проведення переговорів, їх планування, аналізу результатів, що досягнуті, подолання конфліктів.
Навчальна логістика	Зміст дисципліни: Переговори як форма спілкування.

	<p>Поняття „комунікація”, „спілкування”, „ділове спілкування” та „переговори”. Функції, види та рівні переговорів. Поняття „культура переговорів” та її моральні засади.</p> <p>Загальні рекомендації, техніки та прийоми ведення переговорів. Загальні рекомендації щодо ведення переговорів. Стратегічні кроки переговорів. „Нечесні” стратегії переговорів: „стратегія дурня”, „давилівка”, „кружилівка”. Прийоми та техніки ведення переговорів: „якір”, „ні стереотипам”, „комплімент”. Мистецтво торгу.</p> <p>Основні помилки та позиції учасників переговорів. Типові помилки учасників переговорного процесу: неспідготовленість; ефект ореолу; власні емоції; сором’язливість та пасивність; низька культура спілкування; впертість, зосередженість на своїх переживаннях та точці зору; приховані інтереси; неухважність до співбесідника. Основні позиції учасників переговорів: статус; імідж; можливості тощо.</p> <p>Основні стратегії ведення переговорів. Класифікація та основні характеристики стратегій ведення переговорів. Стратегії і інтереси учасників переговорного процесу. Проблема пошуку „взаємовигідних варіантів” у процесі переговорів. Головні помилки розробки нових варіантів подолання протилежних точок зору. Класифікація видів розбіжностей, які підлягають узгодженню в процесі пошуку взаємовигідних варіантів переговорного процесу. Об’єктивні критерії переговорів.</p> <p>Стиль та планування ведення переговорів. Фактори, що детермінують особистісний стиль суб’єкта переговорного процесу. Типи стилів учасників переговорів та їх основні характеристики, сильні та слабкі сторони. Мистецтво ведення бесіди. Мистецтво поступатися. Основні „режими” ведення переговорів, їх переваги та недоліки. Головні задачі переговорів. Умови ефективності переговорного процесу: „активне слухання”, „вміння ставити та відповідати на питання”, „мова жестів”. Специфіка міжнародних переговорів.</p> <p>Тактика, варіанти та прийоми ведення переговорного процесу. Варіанти та прийоми ефективного початку переговорного процесу: „зняття напруги”, „вміння зачепитися за ситуацію”, „стимулювання уяви опонента”, „вміння говорити прямо”. Загальні заяви та умови їх ефективності. Формування порядку денного переговорів. Правила обміну інформацією. Критика опонента. Стратегія переговорного процесу у випадку згоди або незгоди протилежної сторони. Зміст і форма „стартової позиції” учасників переговорів та правила реагування на неї. Етапи ведення переговорів. Шляхи виходу із переговорного процесу, що зайшов у „тупик”. Аналіз переговорів. Мистецтво командних переговорів. Засоби комунікації, що застосовуються для переговорного процесу. Конфлікт на переговорах, його основні причини та шляхи вирішення.</p> <p>Види занять: лекції, семінарські</p> <p>Методи навчання: навчальна дискусія, онлайн</p> <p>Форми навчання: очна, дистанційна</p>
Пререквізити	Знання з соціології, філософії, загальні та фахові знання, отримані на першому курсі
Пореквізити	Знання з теорії та практики переговорного процесу можуть бути використані під час написання кваліфікаційної роботи
Інформаційне забезпечення з репозитарію та фонду	1. Варенко В. М. Ділове спілкування [Текст] : навчальний посібник / Володимир Михайлович Варенко. – Київ : Видавництво Європейського університету, 2008. – 228 с.

НТБ НАУ	<p>2. Семеренко Л. І. Ефективне ділове спілкування [Текст] : навчальний посібник / Л. І. Семеренко, С. І. Мединська ; Дніпропетровський університет економіки та права. – Дніпропетровськ : ДУЕП, 2010. – 152 с.</p> <p>3. Хміль Ф. І. Ділове спілкування [Текст] : навчальний посібник / Федір Іванович Хміль ; МОН. – Київ : Академвидав, 2004. – 280 с.</p> <p>4. Іванов В. Ф. Основні теорії масової комунікації і журналістики [Текст] : навчальний посібник / Валерій Феліксович Іванов. – Київ : Центр Вільної Преси, 2010. – 258 с.</p> <p>5. Климанська Л. Д. Зв'язки з громадськістю: технології прагматичної комунікації [Текст] : навчальний посібник / Лариса Дмитрівна Климанська ; МОН України, Національний ун-т "Львівська політехніка". – Львів : Львівська політехніка, 2014. – 164 с.</p>
Локація та матеріально-технічне забезпечення	Аудиторія теоретичного навчання, проєктор
Семестровий контроль, екзаменаційна методика	Залік, тестування
Кафедра	Соціології та політології
Факультет	Лінгвістики та соціальних комунікацій
Викладач	<div data-bbox="454 952 702 1288" data-label="Image"> </div> <p>ПІБ: Чупрій Леонід Васильович Посада: професор Науковий ступінь: доктор політичних наук Вчене звання: професор Профайл: http://gmi.nau.edu.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=6136&Itemid=354 Профіль Google Scholar: https://scholar.google.com.ua/citations?hl=ru&user=4mtHSHQAAAAJ Профіль ORCID: ORCID ID: 0000-0001-7221-5703 Профіль ResearchGate: https://www.researchgate.net/scientific-contributions/2151773338_Leonid_Chupriy Профіль на сайті НТБ НАУ: http://www.lib.nau.edu.ua/naukpraci/teacher.php?id=11786 Тел.: 406-71-53 E-mail: leonid.chupriy@npp.nau.edu.ua Робоче місце: к. 707, корпус 8 НАУ</p>
Оригінальність навчальної дисципліни	Авторський курс
Лінк	