



**Силабус навчальної дисципліни
«ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ»**

**Спеціальність: 053 «Психологія»
Галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки»**

| | |
|---|---|
| Рівень вищої освіти | Перший (бакалаврський) |
| Статус дисципліни | Навчальна дисципліна вибіркового компонента із фахового переліку |
| Курс | 4 (четвертий) |
| Семестр | 7 (сьомий) |
| Обсяг дисципліни, кредити ЄКТС/години | 4 кредити/120 годин |
| Мова викладання | Українська |
| Що буде вивчатися (предмет вивчення) | Стратегії та тактики психологічного забезпечення переговорів |
| Чому це цікаво/треба вивчати (мета) | Вивчення процесу організації та здійснення психологічного супроводження переговорного процесу; основних понять та технологій ведення переговорів; індивідуально-психологічних особливостей переговорників; формування практичних навичок проведення переговорів |
| Чому можна навчитися (результати навчання) | Засвоєння студентами знання про основи переговорного процесу у різних видах діяльності людини, а також психологічного їх забезпечення; використанні різнобічних психологічних технологій для досягнення успіху у переговорному процесі; вміння розкривати маніпулятивні стратегії опонентів на переговорах і організувати захист; встановлювати комунікативну взаємодію між клієнтом і соціальним працівником на основі знань закономірностей переговорів |
| Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності) | Здатність визначати рівень психологічної підготовки та готовності до проведення переговорів. Вміння організувати та проводити переговори |
| Навчальна логістика | Зміст дисципліни: Організація підготовки та проведення переговорів. Принципи, методи і механізми переговорного процесу. Зміст комплексної підготовки до процесу переговорів. Формування готовності до переговорів. Процес переговорів. Психологічні особливості проведення переговорів у професійної діяльності. Поведінка під час переговорів. Використання маніпулятивних технологій у переговорному процесі. Особливості ведення переговорів з терористами. Психологічні засади ведення переговорів працівниками поліції в екстремальних умовах служби. Ведення переговорів з противником та створення системи підготовки «екстремальних переговорників». Види занять: лекції, практичні, семінарські. Методи навчання: навчальна дискусія, онлайн Форми навчання: очна, дистанційна |
| Пререквізити | Знання з загальної психології, психології особистості, отриманих навичок під час тренінгів комунікативного процесу та фахові знання, отримані на другому (бакалаврського) рівні вищої освіти |
| Пореквізити | Знання з основ психології, загальні та фахові знання, отримані на |

| | |
|---|--|
| | другому (бакалаврського) рівні вищої освіти. |
| Інформаційне забезпечення з репозитарію та фонду НТБ НАУ | Література: Роджер Фішер, Уільям Юрі, Брюс Петтон. Перемовини без поразки. Гарвардський метод. К. Видавництво Сварог, 2023. 248 с. Зілецька Т., Максимчук В. Закони ведення переговорів. К. Видавництво : KS Books, 2021. 72 с. Кріс Восс. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. К. Видавництво Наш Формат, 2019. 264 с. Блінов О.А. Психологічне забезпечення переговорного процесу : навч. посіб. К. : НАУ, 2013. 248 с. (з грифом МОН України). |
| Локація та матеріально-технічне забезпечення | Аудиторія теоретичного навчання, проектор |
| Семестровий контроль, екзаменаційна методика | Залік, тестування |
| Кафедра | Авіаційної психології |
| Факультет | Лінгвістики та соціальних комунікацій |
| Викладач |  <p>ПІБ викладача: Блінов Олег Анатолійович</p> <p>Посада: професор Науковий ступінь: доктор психологічних наук Профайл викладача: https://scholar.google.com.ua/citations?user=vv5RL2wAAAAJ&hl=ru Тел.: 406-74-60 E-mail: oleh.blinov@npp.nau.edu.ua Робоче місце: 8.1202</p> |
| Оригінальність навчальної дисципліни | Авторський курс, викладання українською мовою |
| Лінк на дисципліну | |

Розробник

О.А. Блінов

Завідувач кафедри

О.М. Котикова
Л.В. Помиткіна