

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ІВАНА ФРАНКА**  
**ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ТА БІЗНЕСУ**

галузь знань: 28 "Управління та адміністрування"  
спеціальність: 281 "Публічне управління та адміністрування"  
освітня програма: "Публічне адміністрування та управління бізнесом"  
освітній ступінь: магістр  
денна форма навчання

**НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА**  
**"Стратегія проведення переговорів"**  
**Заліковий модуль**  
**Варіант № 2**

**Рівні. Зміст завдання. Критерії оцінювання**

**Перший рівень (10 завдань) – завдання із вибором відповіді – тестові завдання.**

**Зміст завдань:**

1.	Принцип дотримання обраного шляху: а) хоча сама ідея переговорів припускає ведення гри на вииграш, різні тактичні прийоми й деякі хитрощі, однак не можна навмисно вводити опонента в оману; б) вимагає від партнерів на переговорах та опонентів з боротьби правильно розставити пріоритети — головним є розв'язання проблемної ситуації, а не збереження честі мундира чи намагання показати свою зверхність, твердість і непоступливість позиції; в) вимагає залишати незмінною ідею загального курсу «корабля» переговорів на досягнення згоди в розв'язанні конкретного питання.
2.	Потрапивши в ситуацію жорсткого тиску, слід дотримуватися таких принципів: а) не можна емоційно засліплюватися, занурившись у ситуацію, слід вийти з неї й подивитися нібито збоку: потрібно обов'язково «програти» кілька варіантів виходу, не забувши жодного. Завжди потрібно пам'ятати про варіативність, аналіз необхідних для виходу заходів і засобів; б) знати нормативні документи, які регламентують діяльність для захисту і уміти застосовувати їх на свою користь; в) обидві відповіді правильні.
3.	Принцип щирості: а) хоча сама ідея переговорів припускає ведення гри на вииграш, різні тактичні прийоми й деякі хитрощі, однак не можна навмисно вводити опонента в оману; б) будь-яка сторона не може претендувати на те, щоб її позицію всі інші вважали істиною в останній інстанції, поки та не пройшла «експертизи» взаємного узгодження; в) хоча б на час ведення переговорів слід відмовитися від підозри щодо злої волі партнерів, від недовіри до пропозицій іншої сторони з урегулювання спірного питання.
4.	Для боротьби з деякими непристойними способами ведення переговорів застосовують: а) маніпуляцію; б) превентивні заходи; в) передчасне завершення переговорів.
5.	Успіх переговорного процесу з розв'язання конфліктів багато в чому визначається умінням: а) правильно оцінити модель поведінки партнера й обрати адекватний стиль спілкування; б) правильно оцінити модель поведінки партнера і зрозуміти його; в) зрозуміти свого партнера, правильно оцінити модель його поведінки й обрати адекватний стиль спілкування.
6.	Принцип симетричної діяльності: а) вимагає від партнерів на переговорах та опонентів з боротьби правильно розставити пріоритети — головним є розв'язання проблемної ситуації, а не збереження честі мундира чи намагання показати свою зверхність, твердість і непоступливість позиції; б) вимагає, щоб залишалася незмінною ідею загального курсу «корабля» переговорів на досягнення згоди в розв'язанні конкретного питання; в) хоча сама ідея переговорів припускає ведення гри на вииграш, різні тактичні прийоми й деякі хитрощі, однак не можна навмисно вводити опонента в оману.
7.	Переговори щодо структурування відносин — це: а) процес, за допомогою якого сторони в переговорному процесі прагнуть створити бажані стабільні стосунки та

	кооперативні зв'язки; б) переговори груп, які проводяться за допомогою представників для залагодження конфліктів виробничого циклу; в) налагодження бажаних ситуацій взаємодії між різними організаційними структурами.
8.	Інтегративні переговори — це: а) спільне розв'язання проблем для досягнення бажаних для обох сторін результатів; б) процес, за допомогою якого сторони в переговорному процесі прагнуть створити бажані стабільні стосунки та кооперативні зв'язки; в) переговори груп, які проводяться за допомогою представників для залагодження конфліктів виробничого циклу.
9.	Дипломатія — це: а) наука і мистецтво ведення міжнародних відносин за допомогою переговорів; б) мирний спосіб, за допомогою якого ці відносини регулюються і ведуться керівниками держав, урядів і спеціальними органами зовнішніх відносин; в) обидві відповіді правильні.
10.	Принцип за будь-яких умов варто зберігати за партнером певну свободу маневру на переговорах, тобто «не заганяти його у глухий кут»: а) вимагає не застосовувати надмірних засобів тиску, утримуватися від безрозсудного ставлення опонента в безнадійне становище; б) вимагає від партнерів на переговорах та опонентів з боротьби правильно розставити пріоритети — головним є розв'язання проблемної ситуації, а не збереження честі мундира чи намагання показати свою зверхність, твердість і непоступливість позиції; в) хоча сама ідея переговорів припускає ведення гри на вигрaш, різні тактичні прийоми й деякі хитрощі, однак не можна навмисно вводити опонента в оману.
<b>Критерії оцінювання:</b> Завдання із вибором відповіді вважається виконаним правильно, якщо в картці тестування записана правильна відповідь. За кожне правильно виконане завдання виставляється <b>0,12 б.</b> (максимально $10 \times 0,12 = 1,2$ бала).	
<b>Другий рівень – 6 завдань з короткою відповіддю</b> <b>Зміст завдань:</b>	
1.	Модель м'якого торгу —
2.	Психологічний вплив у процесі спілкування і взаємодії —
3.	Аргументація —
4.	Бар'єри спілкування —
5.	Невербальні комунікації —
6.	Принципи ділової етики —
<b>Критерії оцінювання:</b> Завдання з короткою відповіддю вважається виконаним правильно, якщо студент дав вірні визначення, посилання, тлумачення, короткі коментарі. За кожне правильно виконане завдання виставляється <b>0,3 бали</b> (максимально $6 \times 0,3 = 1,8$ балів).	
<b>Третій рівень (2 завдання) – завдання з розгорнутою відповіддю (повне обґрунтування відповіді).</b> <b>Зміст завдань:</b>	
1.	Опишіть маніпуляції, які спрямовані на пониження опонента?
2.	Охарактеризуйте некоректні тактичні прийоми ділових партнерів.
<b>Критерії оцінювання:</b> В цих завданнях треба зробити послідовні, логічні пояснення, необхідні посилання, вказати факти, з яких випливає те чи інше твердження. Якщо потрібно, то слід проілюструвати думки схемами, графіками, таблицями. Оцінювання завдань третього рівня <b>1 бал:</b> (максимально $1 \times 2 = 2$ бали).	
<b>РАЗОМ:</b>	
<b>5 балів</b>	

Затверджено на засіданні кафедри публічного адміністрування та управління бізнесом  
Протокол № 1 від “28” серпня 2020 року

**В.о. завідувача кафедри** \_\_\_\_\_ **Комарницька Г.О.**  
**Викладач** \_\_\_\_\_ **д.е.н., доц. кафедри Комарницька Г.О.**