КАФЕДРА ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

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

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан

_____ доц. А. В. Стасишин
(підпис)
“____” _____ 2022 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПУБЛІЧНІ ДЕБАТИ ТА ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ

галузь знань: 28 «Публічне управління та адміністрування»

спеціальність: 281 «Публічне управління та адміністрування»

спеціалізація: «Публічне адміністрування та управління бізнесом»

ОП «Публічне адміністрування та управління бізнесом»

освітній ступінь: магістр

форма навчання: денна

ЛЬВІВ 2022

Робоча програма навчальної дисципліни «Публічні дебати та ведення переговорів» для студентів
за галуззю знань 28 «Публічне управління та адміністрування»
спеціальності 281 «Публічне управління та адміністрування»
спеціалізації «Публічне адміністрування та управління бізнесом»
ОП «Публічне адміністрування та управління бізнесом»
освітнього ступеня магістр денної форми навчання

«31» серпня 2022 року – 17 с.

Розробник: Маліновська О.Я., доцент, к.е.н., доцент кафедри публічного адміністрування та управління бізнесом

Розглянуто та ухвалено на засіданні кафедри публічного адміністрування та управління бізнесом
Протокол № 1 від «31» серпня 2022 р.

Завідувачка кафедри _____ Комарницька Г.О.

Розглянуто та ухвалено Вченою радою факультету управління фінансами та бізнесу
Протокол № 1 від «31» серпня 2022 р.

© Маліновська О.Я., 2022 рік
© ЛНУ імені Івана Франка, 2022рік

РОЗДІЛИ РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ

РОЗДІЛ 1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА 4

РОЗДІЛ 2. ОПИС ПРЕДМЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ 6

РОЗДІЛ 3. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ 7

РОЗДІЛ 4. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ 7

РОЗДІЛ 5. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ 8

РОЗДІЛ 6. ГРАФІК РОЗПОДІЛУ НАВЧАЛЬНОГО ЧАСУ ЗА ОСВІТНЬОЮ ПРОГРАМОЮ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНОЇ РОБОТИ 10

РОЗДІЛ 7. КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН АУДИТОРНИХ ЗАНЯТЬ

7.1 Календарно-тематичний план лекційних занять 11

7.2 Календарно-тематичний план семінарських (практичних, лабораторних) занять, заліків по модулях, контрольних робіт 12

7.3 Графік консультацій 12

РОЗДІЛ 8. ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ, ЩО ВИНОСЯТЬСЯ НА ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ 13

РОЗДІЛ 9. МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ 14

РОЗДІЛ 10. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ 15

РОЗДІЛ 11. МЕТОДИКИ АКТИВІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ НАВЧАННЯ 16

РОЗДІЛ 12. РЕСУРСИ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ 16

РОЗДІЛ 13. ЗМІНИ І ДОПОВНЕННЯ ДО РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ 17

РОЗДІЛ 1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Навчальна дисципліна «Публічні дебати та ведення переговорів» забезпечує формування у здобувачів вищої освіти необхідних навичок для проведення ефективних дебатів та ведення переговорів публічних виступів.

Вивчення даної дисципліни має на меті ознайомити здобувачів вищої освіти із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики ведення переговорів та дебатів, розкрити структуру і специфіку переговорного процесу, виявити соціокультурні традиції і національні стилі ведення переговорів та сформувати практичні навички щодо їх організаційної підготовки та безпосереднього ведення дебатів.

Викладання даної дисципліни є головним чинником формування продуктивних професійних умінь ведення дебатів та переговорів та їх застосування у профілактиці і розв'язанні конфліктів у професійній діяльності та підвищення комунікативних здібностей здобувачів вищої освіти.

Предмет навчальної дисципліни

Предметом вивчення навчальної дисципліни є теоретичні засади інструменти та методи розробки стратегій, тактичні прийоми та стилі ведення публічних дебатів та ведення переговорів, технологія посередницької діяльності.

Мета навчальної дисципліни

Ознайомлення здобувачів вищої освіти із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику ведення дебатів та переговорного процесу, а також ознайомлення здобувачів вищої освіти з існуючими розробками в сфері міжнародних переговорів, сформувати практичні навички їх застосування.

Основні завдання

Завданнями вивчення дисципліни є:

- надання здобувачам вищої освіти необхідних знань і практичних навичок організаційної підготовки до переговорів та ведення дебатів;
- набуття вмінь роботи з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами щодо їх тлумачення і аналізу;
- ознайомити студентів з проблемами, пов'язаними з введенням переговорів та дебатів;
- сформувати практичні навички підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів та дебатів.

Місце навчальної дисципліни в структурно-логічній схемі

Для вивчення курсу студенти потребують базових знань з дисциплін: «Стратегічне управління в публічних організаціях», «Економічні засади публічного управління», «Регіональне управління та територіальне планування», «Соціальна і гуманітарна політика», «Публічна політика». економічна теорія, основи менеджменту, менеджмент, достатніх для сприйняття категоріального апарату щодо теорії дебатів та переговорів.

Вимоги до компетентностей, знань і умінь

В результаті вивчення навчальної дисципліни у студентів мають бути сформовані такі компетентності:

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:

ЗК01. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК05. Здатність приймати обґрунтовані рішення та використовувати сучасні комунікаційні
технології.
ЗК07. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

Фахові компетентності:

СК04. Здатність визначати показники сталого розвитку на вищому, центральному, регіональному, місцевому та організаційному рівнях.

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.

СК07. Здатність самостійно готувати проєкти нормативноправових актів, аналітичні довідки,
пропозиції, доповіді, надавати експертну оцінку нормативно-правовим актам на різних рівнях публічного управління та адміністрування.

СК08. Здатність розробляти стратегічні документи розвитку соціально-економічних систем на вищому, центральному, регіональному, місцевому та організаційному рівнях.

СК09. Здатність здійснювати наукову та дослідницьку діяльність у сфері публічного управління та адміністрування.

СК14. Здатність оцінювати конкретну управлінську ситуацію, використовуючи відповідні інструменти аналізу: галузевий аналіз, аналіз ринку, PEST-аналіз, матричний аналіз, SWOT-аналіз тощо із економічним обґрунтуванням та розробкою шляхів покращення ситуацій.

Програмні результати навчання

знати:

ПРН01. Знати теоретичні та прикладні засади вироблення й аналізу публічної політики, основ та технологій прийняття управлінських рішень.

ПРН02. Розв'язувати складні задачі публічного управління та адміністрування, враховуючи вимоги законодавства, виявляти правові колізії та проблеми, розробляти проєкти нормативно-правових актів для їх усунення.

уміти:

ПРН04. Використовувати сучасні статистичні методи, моделі, цифрові технології, спеціалізоване програмне забезпечення для розв'язання складних задач публічного управління та адміністрування.

ПРН07. Уміти розробляти національні/регіональні програмні документи щодо розвитку публічного управління, використовуючи системний аналіз і комплексний підхід, а також методи командної роботи.

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.

ПРН12. Планувати і здійснювати наукові та прикладні дослідження у сфері публічного управління та адміністрування, включаючи аналіз проблематики, постановку цілей і завдань, вибір та використання теоретичних та емпіричних методів дослідження, аналіз його результатів, формулювання обґрунтованих висновків.

ПРН15. Уміти застосовувати інструментарій для оцінювання тенденцій та можливостей концепції розвитку партнерських взаємовідносин держави, громади, освіти та бізнесу.

Опанування навчальною дисципліною повинно забезпечувати необхідний рівень сформованості вмінь:

Назва рівня сформованості вміння	Зміст критерію рівня сформованості вміння
1. Репродуктивний	Вміння відтворювати знання, передбачені даною навчальною програмою
2. Алгоритмічний	Вміння використовувати знання у практичній діяльності при розв'язуванні типових ситуацій
3. Творчий	Здійснювати евристичний пошук і використовувати набуті знання для розв'язання нестандартних завдань та проблемних ситуацій

Навчальна програма складена на 4 кредити.

Форма контролю – залік.

РОЗДІЛ 2. ОПИС ПРЕДМЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Публічні дебати та ведення переговорів»

Характеристика навчальної дисципліни	
Шифр та найменування галузі знань: 28 «Публічне управління та адміністрування»	**Цикл дисциплін за навчальним планом:** вибіркова навчальна дисципліна
Код та назва спеціальності: 281 «Публічне управління та адміністрування»	**Освітній ступінь:** магістр
Курс: I **Семестр:** II	**Методи навчання:** лекційні заняття, семінарські заняття, самостійна робота, ІНДЗ (творчі завдання), робота в бібліотеці, Інтернеті, захист реферативних робіт, складання схем, таблиць, презентацій, розв'язування ситуаційних завдань, проведення тренінгів тощо

Кількість кредитів ECTS	Кількість годин	Кількість аудиторних годин	Лекції	Семінари, практичні, лабораторні	Заліки по модулях/ контрольних робіт	Самостійна робота студента (СРС)	Індивідуальна робота студента (ІР)
4	**120**	**32**	**16**	**14**	**2**	**60**	**28**

Кількість тижневих годин	Кількість змістових модулів (тем)	Кількість заліків по модулях/контрольних робіт	Вид контролю
3	**8**	**1**	**залік**

РОЗДІЛ 3. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Теоретичні основи ведення публічних дебатів.
Тема 2. Функції та культура дебатів.
Тема 3. Функціональні ролі в дебатах.
Тема 4. Загальна характеристика ведення переговорів.
Тема 5. Психологічні складові спілкування на переговорах.
Тема 6. Техніка ведення переговорів.
Тема 7. Основні методи переговорного процесу.
Тема 8. Особливості ведення переговорів.

РОЗДІЛ 4. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Теоретичні основи ведення публічних дебатів.

Визначення дебатів. Принципи дебатів. Ключові ознаки дебатів. Невіддільні складники дебатів. Визначення конфлікту в дебатах. Класифікація конфліктів. Етапи розвитку конфлікту. Ескалація. Різні форми інтервенції в конфлікт. Конфлікт у сучасному українському суспільстві. Дебати як форма роботи у соціальних конфліктах.

Тема 2. Функції та культура дебатів.

Формування культури дебатів в Україні та світі: досвід, виклики та перспективи. Застосування навичок дебатів та функції дебатів.

Відмінність дебатів від суперечки: фокус, мета, відкритість і готовність до змін.

Тема 3. Функціональні ролі в дебатах.

Дійові особи в дебатах. Про функціональні ролі у дебатах. Роль організатора. Роль аналітика. Роль фасилітатора. Роль мультиплікатора.

Тема 4. Загальна характеристика ведення переговорів.

Сутність переговорів та їх функції. Загальний огляд етапів переговорного процесу. Підготовка до початку переговорів. Ведення самих переговорів.

Тема 5. Психологічні складові спілкування на переговорах.

Формування емоційного враження та його основні компоненти. Зовнішність, одяг, постава та емоційний стан. Поведінка людини на переговорах. Шість правил формування атракції Д. Карнегі.

Тема 6. Техніка ведення переговорів.

Позиційна стратегія ведення переговорів. Принципові переговори або переговори без поразки. Комбінація переговорних стратегій та «парадокс співробітництва». Посередництво на переговорах.

Тема 7. Основні методи переговорного процесу.

Тактичні прийоми та маніпуляції при веденні переговорів. Коректні тактики. Маніпулятивні тактики. Рекомендації щодо переговорів.

Тема 8. Особливості ведення переговорів.

Ведення переговорів з важкими людьми «Як перебороти «Ні»?». Методи переговорів із сильнішим партнером. Особливості переговорів із чиновниками. Національні особливості переговорів.

РОЗДІЛ 5. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Основна:

1. Александров Д.О., Андросюк В.Г. та ін. Конфліктологія. Навч.-метод. посібн. – К.: НАВСУ, 2019. – 106 с.
2. Александров Д.О., Кондратьєв Я.Ю. Психологічне забезпечення переговорної діяльності. Частина ІІІ. Навч.-метод. посібн. – К.: НАВСУ, 2019. –124с.
3. Механізми узгодження інтересів у виробленні публічної політики в Україні: навч. посіб. / С. О. Телешун, В. В. Карлова, О. Г. Пухкал, І. В. Рейтерович, С. В. Ситник; за заг. ред. С. О. Телешуна. Київ: НАДУ, 2019. 192 с.
4. Інструменти та механізми впровадження публічної політики в Україні : навч. посіб. / авт. кол. : С. О. Телешун, С. В. Ситник, І. В. Рейтерович, О. Г. Пухкал та ін. ; за заг. ред. С. О. Телешуна, д-ра політ. наук, проф. – Київ : НАДУ, 2018. – 240 с.
5. Міжсекторальні взаємодії як основа публічного управління : навч. посіб. / авт. кол. : С. О. Телешун, С. В. Ситник, І. В. Рейтерович та ін. ; за заг. ред. С. О. Телешуна, д-ра політ. наук, проф. – Київ : НАДУ, 2018. – 224 с.
6. Стратегічне управління та політичне прогнозування в публічній сфері : навч. посіб. / авт. кол. : С. О. Телешун, І. В. Рейтерович, С. В. Ситник, О. Г. Пухкал та ін. ; за заг. ред. С. О. Телешуна, д-ра політ. наук, проф. – Київ : НАДУ, 2018. – 192 с.
7. Публічна політика та суспільні зміни в Україні в контексті євроінтеграції : монографія / авт. кол. : С. О. Телешун, С. В. Ситник, І. В. Рейтерович, О. Г. Пухкал та ін. ; за заг. ред. С. О. Телешуна, д-ра політ. наук, проф. - Київ : НАДУ, 2017. - 248 с.
8. Публічна політика в процесах реформування системи державного управління України / С. О. Телешун, С. В. Ситник, І. В. Рейтерович, О. Г. Пухкал. – К. : НАДУ, 2016. – 192 с.
9. Публічна політика : навч. посіб. / авт. кол. : С. О. Телешун, С. В. Ситник, І. В. Рейтерович та ін. ; за заг. ред. С. О. Телешуна, д-ра політ. наук, проф. - Київ : НАДУ, 2016. - 340 с.
10. Управління конфліктами у процесах публічної політики: взаємодія держави та громадянського суспільства : наук. розробка / авт. кол. : С. О. Телешун, І. В. Рейтерович, С. В. Ситник та ін. – К. : НАДУ, 2012. – 52 с.
11. Громадянське суспільство та публічна політика : метод. реком. / авт. кол. : С. О. Телешун, І. В. Рейтерович, Т. Г. Купрій; за заг. ред. С. О. Телешуна, д. політ. н., проф. – К. : НАДУ, 2012. – 56 с.
12. Історія, теорія і практика європейської та євроатлантичної інтеграції України: Енциклопедичний довідник / За загальною редакцією В.Д. Бакуменка, С.О. Телешуна. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – 408 с.
13. Конфлікти у публічній політиці та управлінні : навч. посіб. / авт. кол. : С. О. Телешун, С. В. Ситник ; за заг. ред. С. О. Телешуна, д. політ. н., проф. – К. : НАДУ, 2012. – 112 с.
14. Політична аналітика в державному управлінні : навч. посіб. / С. О. Телешун, Ю. Г. Кальниш, І. В. Рейтерович, О. Р. Титаренко. – К. : НАДУ, 2012. – 228 с.
15. Телешун С. О. Основи публічної політики та управління : навч. посіб. / авт. кол. : С. О. Телешун, С. В. Ситник, І. В. Рейтерович та ін. ; за заг. ред. С. О. Телешуна, д. політ. н., проф. – К. : НАДУ, 2011. – 312 с. (гриф МОН України).

16. Телешун С.О. Практикум з інформаційно-аналітичної діяльності у публічній політиці та роботі правоохоронних органів і спеціальних служб. – К. – Севастополь, 2009. – 170 с.

17. Телешун С.О., Рейтерович І.В. Вплив фінансово-політичних груп на прийняття стратегічних рішень у сфері політики та економіки: українські реалії. – Київ-Херсон, 2008. – 152 с.

18. Телешун С.О., Рейтерович І.В. Моніторинг джерел інформації в системі державного управління. – К. : НАДУ, 2009. – 36 с.

19. Телешун С.О., Сьомін С.В., Титаренко О.Р., Рейтерович І.В., Вировий С.І. Політична аналітика в системі публічного управління. – К.: НАДУ, 2008. – 284 с.

20. Телешун С.О., Титаренко О.Р., Рейтерович І.В. Основи інформаційно-аналітичної діяльності в публічному управлінні: Навчальний посібник. – К.: Видавництво НАДУ, 2009. – 168 с.

21. Телешун С.О., Титаренко О.Р., Рейтерович І.В., Вировий С.І. Вступ до політичної аналітики. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – 220 с.

22. Teleshun S. Regionalism in Ukraine and its Role in the Ukrainian Politics / I. S. Khmelko, E. Semenova, S. Teleshun, A. Titarenko // Journal of East European and Asian Studies. – 2011. – Vol. 2. – № 1 (February). SPECIAL ISSUE: Democratic Institutionalism. – P. 93–108.

23. Teleshun S.A., Reiterovich I.V. The Role of Transitive Societies in the Global Elite Evolution: Experience of the Post-Soviet Countries / S.A. Teleshun, I.V. Reiterovich // VIII international Antiterrorism Forum "Xenophobia – virus of extremism and terrorism". – Bratislava: Polycraficke centrum, 2014. – 288 p. – P. 246–253.

24. Аналітичний документ як інструмент підготовки управлінських рішень : навч.-метод. матеріали / І. В. Рейтерович, С. В. Ситник ; уклад. В. М. Гаврилюк. – К. : НАДУ, 2013. – 56 с.

25. Інформаційно-аналітична діяльність в державному управлінні : навч.-метод. матеріали / С. О. Телешун, І. В. Рейтерович. – К. : НАДУ, 2013. – 36 с.

26. Політична аналітика в державному управлінні : навч.-метод. матеріали / С. О. Телешун, І. В. Рейтерович. – К. : НАДУ, 2013. – 36 с.

27. Рейтерович І. В., Пухкал О. Г. Особливості формування соціально відповідального бізнесу в Україні // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 10. – С. 131 – 134.

28. Телешун С. О. Механізми правового забезпечення реалізації засад публічної політики / С. О.Телешун, С. В. Ситник // Політичний менеджмент. – 2011. – № 2 (47). – С. 33–44.

29. Телешун С. О., Рейтерович І. В., Саух Ю. П. Політико-правові реформи в "старих" і "нових" країнах-членах ЄС // Модернізація державного управління та європейська інтеграція України : наук. доп. / авт. кол. : Ю. В. Ковбасюк, К. О. Ващенко, Ю. П. Сурмін та ін. ; за заг. ред. д-ра наук з держ. упр., проф. Ю. В. Ковбасюка. – К. : НАДУ, 2013. – 120 с. – С. 73 – 77.

30. Телешун С. О., Ситник С. В., Рейтерович І. В. Публічна чи державна політика – вітчизняна дилема вибору // Вісник НАДУ. – 2012. – № 4. – С. 185 – 196.

31.Телешун С.О., Рейтерович І.В., Ситник С.В. Особливості структури публічної політики / С.О. Телешун, І.В. Рейтерович, С.В. Ситник // Аналітика і влада : журн. експерт.-аналіт. матеріалів і наук. пр. Ін-ту пробл. держ. упр. та місц. самоврядування / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К. : НАДУ, 2013. – № 7. – 383[1] с. – С. 25–36.

32. Основи соціально-психологічного тренінгу: науково-практичні рекомендації / за заг. ред. Л.І. Казміренко. – Івано-Франківськ: Симфонія-форте, 2018. – 136 с.

33. Прибутько П.С., Михайленко Р.В., Дубчак Л.М. та ін. Конфліктологія: навч.посіб. – К.: КНТ, 2010. – 136 с.

Ресурси інтернету:

1. http:// www.rada.gov.ua - Верховна Ради України.
2. http://www.kmu.gov.ua/ - веб-сайт Кабінету Міністрів України.
3. Залотнікова А.С. “Проблеми психології спілкування” – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://readbookz.com.
4. Леонтьєв О.О. “Психологія спілкування”– [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.psy.msu.ru.
5. Ельконін Б.Д. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.psychology.ru.
6. http:// www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php – Бібліотеки в Україні.
7. http://www.nbuv.gov.ua. – Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського
8. http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html – Бібліотеки та науково-інформаційні центри України
9. http://www.library.lviv.ua/ –Львівська національна наукова бібліотека України ім. В. Стефаника
10. http://uk.wikipedia.org – вільна енциклопедія

РОЗДІЛ 6. ГРАФІК РОЗПОДІЛУ НАВЧАЛЬНОГО ЧАСУ ЗА ОСВІТНЬОЮ ПРОГРАМОЮ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНОЇ РОБОТИ

№ розділу, теми (змістові модулі)	Назва розділу, теми (змістового модуля)	Кількість годин за ОПП			Розподіл аудиторних годин		
		всього	у тому числі		лекції	Семінари	заліки по модулях
			аудиторні	СРС			
ЗАЛІКОВИЙ МОДУЛЬ							
Тема 1	Теоретичні основи ведення публічних дебатів.	***11***	*4*	*7*	*2*	*2*	
Тема 2	Функції та культура дебатів.	***11***	*4*	*7*	*2*	*2*	
Тема 3	Функціональні ролі в дебатах.	***11***	*4*	*7*	*2*	*2*	
Тема 4	Загальна характеристика ведення переговорів.	***11***	*4*	*7*	*2*	*2*	
Тема 5	Психологічні складові спілкування на переговорах.	***12***	*4*	*8*	*2*	*2*	
Тема 6	Техніка ведення переговорів.	***12***	*4*	*8*	*2*	*2*	
Тема 7	Основні методи переговорного процесу.	***11***	*3*	*8*	*2*	*1*	
Тема 8	Особливості ведення переговорів.	***11***	*3*	*8*	*2*	*1*	
	Заліковий модуль	***2***	*2*				2
Разом годин		**120**	**32**	**60/28**	**16**	**14**	**2**

РОЗДІЛ 7. КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН АУДИТОРНИХ ЗАНЯТЬ

7. 1 Календарно-тематичний план лекційних занять

№ заняття	Тема лекційного заняття	Кількість годин
1	*2*	*3*
	ЗАЛІКОВИЙ МОДУЛЬ	
1.	***Лекційне заняття №1.*** **Тема 1. Теоретичні основи ведення публічних дебатів.** Визначення дебатів. Принципи дебатів. Ключові ознаки дебатів. Невіддільні складники дебатів. Визначення конфлікту в дебатах. Класифікація конфліктів. Етапи розвитку конфлікту. Ескалація. Різні форми інтервенції в конфлікт. Конфлікт у сучасному українському суспільстві. Дебати як форма роботи у соціальних конфліктах.	*2*
2.	***Лекційне заняття №2.*** **Тема 2. Функції та культура дебатів.** Формування культури дебатів в Україні та світі: досвід, виклики та перспективи. Застосування навичок дебатів та функції дебатів. Відмінність дебатів від суперечки: фокус, мета, відкритість і готовність до змін.	*2*
3.	***Лекційне заняття №3.*** **Тема 3. Функціональні ролі в дебатах.** Дійові особи в дебатах. Про функціональні ролі у дебатах. Роль організатора. Роль аналітика. Роль фасилітатора. Роль мультиплікатора.	*2*
4.	***Лекційне заняття №4.*** **Тема 4. Загальна характеристика ведення переговорів.** Сутність переговорів та їх функції. Загальний огляд етапів переговорного процесу. Підготовка до початку переговорів. Ведення самих переговорів.	*2*
5.	***Лекційне заняття №5.*** **Тема 5. Психологічні складові спілкування на переговорах.** Формування емоційного враження та його основні компоненти. Зовнішність, одяг, постава та емоційний стан. Поведінка людини на переговорах. Шість правил формування атракції Д. Карнегі.	*2*
6.	***Лекційне заняття №6.*** **Тема 6. Техніка ведення переговорів.** Позиційна стратегія ведення переговорів. Принципові переговори або переговори без поразки. Комбінація переговорних стратегій та «парадокс співробітництва». Посередництво на переговорах.	*2*
7.	***Лекційне заняття №7.*** **Тема 7. Основні методи переговорного процесу.** Тактичні прийоми та маніпуляції при веденні переговорів. Коректні тактики. Маніпулятивні тактики. Рекомендації щодо переговорів.	*2*
8.	***Лекційне заняття №8.*** **Тема 8. Особливості ведення переговорів.** Ведення переговорів з важкими людьми «Як перебороти «Ні»?». Методи переговорів із сильнішим партнером. Особливості переговорів із чиновниками. Національні особливості переговорів.	*2*
	Разом	16

7. 2 Календарно-тематичний план семінарських занять

№ заняття	Тема семінарського заняття.	Кількість годин
1	*2*	*3*
1.	***Семінарське заняття №1.*** **Тема 1.** Теоретичні основи ведення публічних дебатів	**2**
2.	***Семінарське заняття №2*** **Тема 2.** Функції та культура дебатів	**2**
3.	***Семінарське заняття №3*** **Тема 3.** Функціональні ролі в дебатах	**2**
4.	***Семінарське заняття №4*** **Тема 4.** Загальна характеристика ведення переговорів	**2**
5.	***Семінарське заняття №5*** **Тема 5.** Психологічні складові спілкування на переговорах	**2**
6.	***Семінарське заняття №6*** **Тема 6.** Техніка ведення переговорів	**2**
7.	***Семінарське заняття №7*** **Тема 7.** Основні методи переговорного процесу **Тема 8.** Особливості ведення переговорів	**2**
8.	***Заліковий модуль***	**2**
Разом		**16**

7.3 Графік консультацій

№ з/п	Назва розділу, теми, зміст консультації	Кількість годин
1.	Консультації щодо організації та виконання самостійної роботи студентів	2
2.	Консультації щодо підготовки до семінарських занять та опрацюванню рекомендованої літератур	2
3.	Консультації щодо організації та виконання індивідуальної роботи студентів	2
	Разом годин	**6**

РОЗДІЛ 8. ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ, ЩО ВИНОСЯТЬСЯ НА ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ

1. Різноманітне розуміння того, що вважати переговорами.
2. Вимоги до переговорника та його особистісних якостей на початку розвитку знань про переговори.
3. Основні поняття психології переговорів.
4. Визначення того, що розуміється під діловими переговорами.
5. Параметри відношень між переговорними сторонами.
6. Переговори як модель згоди та як модель конфліктів .
7. Місце переговорів між боротьбою та співпрацею.
8. Переговори як м'яка конфронтація, особливості позиції.
9. Особливості поведінки переговорника, що використовує тактику співпраці.
10. Особливості поведінки переговорника, що використовує тактику боротьби.
11. Переговори як позиція між боротьбою та співпрацею.
12. Дилеми перед переговорником, які він вирішує під час переговорів.
13. Переговори як комплекс п'яти видів діяльності.
14. Особливості розуміння переговорів в виробничій галузі.
15. Індивідуально-психологічні особливості переговорника, що сприяють ефективності ведення переговорів.
16. Основні засади для побудови психограми, що призначена діагностувати успішність людини в переговорному процесі.
17. Локус суб'єктивного контролю як важливий показник особистісних якостей ефективного переговорника.
18. Діяльність, що фокусується на змісті переговорів.
19. Найбільш важливі види діяльності в процесі переговорів.
20. Характерні особливості ведення переговорів на початку та наприкінці переговорів.
21. Основні напрямки тренінгових занять, що покликані необхідністю розвитку важливих навичок переговорної діяльності.
22. Емоційний стан переговорника в переговорному процесі.
23. Я-концепція переговорника, що найбільш сприяє ефективності поведінці переговорника.
24. Емоційно-вольова сфера, особливості структури у ефективного переговорника.
25. Вимоги до розвитку когнітивної сфери переговорника.
26. Збалансованість сил як важливий фактор переговорів.
27. Взаємозалежність між опонентами під час переговорів, та її межі.
28. Фази процесу переговорів.
29. Вплив на баланс сил між сторонами.
30. Створення конструктивної атмосфери переговорів.
31. Вплив на клієнтів для укріплення власної позиції.
32. Ціль переговорів – направляючий вектор переговорів.
33. Вплив на процедури переговорів – важливий фактор успішності переговорів.
34. Компроміс, перемога, поразка – особливості розуміння результатів переговорів.
35. Тактичний обмін інформацією під час переговорів в залежності від їх фази.
36. Прийнятні тактики впливу на інтереси та позиції опонента.
37. Делегування представника під час переговорів.
38. Закрита позиція під час переговорів, її переваги і недоліки.
39. Відкрита позиція під час переговорів, її переваги і недоліки.
40. Шляхи, якими можливо підштовхнути опонента до поступок.
41. Вирішення дилеми «покірність/домінування» .
42. Характерна поведінка переговорника, що відображає покірність під час переговорів.

43. Характерна поведінка переговорника, що відображає домінування під час переговорів.
44. Виграшна позиція дотримування балансу між покірністю та домінуванням.
45. Тактики, що використовуються для зміцнення своєї силової позиції.
46. Використання маніпуляцій під час переговорів.
47. Емоційні маніпуляції як засіб впливу на опонента.
48. Засоби уникнення маніпулятивних відносин з опонентом.
49. Спосіб поведінці, який використовують при маніпуляціях на переговорах.
50. Маніпуляції, що засновані на «правилах пристойності та справедливості» .
51. Факти в переговорах та їх вплив на розстановку сил.
52. Альтернативи відношенням залежності, їх вплив не переговори.
53. Експертиза в переговорах.
54. Елементи ефективних переконань.
55. Шляхи укріплення взаємовідносин в переговорах.
56. Укріплення початкової позиції – коректні на некоректні тактики.
57. Сприяння конструктивній атмосфері переговорів.
58. Довіра до опонента – потенціал чи пастка.
59. Вміння відстоювати свої інтереси як особистісна риса, шляхи її виявлення.
60. Дилема, яку вирішує переговорник «дружелюбність/ворожість» .
61. Особливості поведінки переговорника, схильного до дружелюбності.
62. Невербальна поведінка опонентів в переговорах, принципи її відслідковування.
63. Прийоми зменшення напруги під час переговорів.
64. Залежность успіху в переговорах від відносин та переговорів з клієнтами.
65. Обмеження та можливості приймання рішень під час переговорів.
66. Процедурна гнучкість, шляхи її досягнення.
67. Переговорний стиль переговорника, важливість її усвідомлення.
68. Керування своєю емоційністю від час переговорів.
69. Розвиток переговорних вмінь.
70. Зміна протягом розвитку знань про переговори в моделях стримання емоцій.

РОЗДІЛ 9. МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ

Семестровий залік не передбачає написання підсумкової контрольної роботи. Остаточною оцінкою з дисципліни за семестр є підсумкова семестрова оцінка, що складається з балів поточного контролю. Поточний контроль має на меті оцінити роботу студентів за всіма видами аудиторної роботи (лекції, семінарські заняття) та відображає поточні навчальні досягнення студентів в освоєнні програмного матеріалу дисципліни. Поточний контроль здійснюється під час проведення семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Його інструментами є опитування, виступи на семінарських заняттях, дискусії, обговорення і поточне експрес-тестування.

Оцінювання (визначення рейтингу) навчальної діяльності студентів

Поточний контроль
Практичні роботи/семінарські заняття
100 балів

Підсумкова оцінка за змістовий модуль оцінюється за розрахунком:

$$\overline{ПО} = \frac{O_1 + O_2 + ... + O_n}{} \times 20$$

n

де *O1, O2, ...* – оцінки за знання на поточних практичних роботах/семінарських заняттях та результати поточних тематичних тестувань;
n – кількість практичних робіт/семінарських занять.

РОЗДІЛ 10. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Методичне забезпечення та наукове забезпечення кредитно-модульної системи організації навчального процесу з навчальної дисципліни «Публічні дебати та ведення переговорів» включає:

- Стандарти освіти (Освітньо-наукова програма);
- Навчальні та робочі навчальні плани;
- Програму навчальної дисципліни;
- Робочу програма навчальної дисципліни (денна форма навчання);
- Семестровий план;
- Навчально-методичні матеріали для проведення лекцій. Конспект лекцій з навчальної дисципліни;
- Плани семінарських занять і методичні рекомендації щодо їх проведення з навчальної дисципліни (денна форма навчання);
- Завдання для самостійної роботи студента і методичні рекомендації щодо їх виконання з навчальної дисципліни (денна форма навчання);
- Завдання для індивідуальної роботи студента (індивідуальні навчально-дослідні завдання) і методичні рекомендації щодо їх виконання з навчальної дисципліни (денна форма навчання);
- Засоби діагностики знань та умінь студентів;
- Завдання для модульного та підсумкового контролю знань;
- Методичні, мультимедійні, опорні матеріали для лекційних, семінарських занять;
- Рекомендована література на поточний навчальний рік;
- Законодавчі та інструктивно-методичні матеріали, альбоми схем, бланковий матеріал.

РОЗДІЛ 11. МЕТОДИКИ АКТИВІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ НАВЧАННЯ

Методи активізації процесу навчання	Практичне застосування навчальних технологій
Проблемні лекції	
Проблемні лекції направлені на розвиток логічного мислення студентів, коло питань теми обмежується двома-трьома ключовими моментами, використовується досвід зарубіжних навчальних закладів.	1. Інститут переговорів та його примітивні форми такі, як проксенія, амфіктіони, пілагори. 2. З'ясування організаційних питань і опрацювання основного змісту переговорів. 3. Переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту. 4. Реагування на некоректні тактичні прийоми ділових партнерів.
Мозкові атаки	
Мозкові атаки – метод розв'язання невідкладних завдань, ступінь якого полягає в тому, щоб висловити якомога більшу кількість ідей за дуже обмежений проміжок часу, обговорити і здійснити їх селекцію.	Обговоріть нижченаведені запитання щодо підготовки до дебатів. Які навчальні підходи ви б використали для вивчення… - структури дебатів? - складових дебатів? - поняття «аргумент» у контексті дебатів? - ключових особливостей ефективної та неефективної аргументації? - практичних навичок дебатування?
Робота в малих групах	
Робота в малих групах дає змогу структурувати практично-семінарські заняття за формою і змістом, створює можливості для участі кожного студента в роботі за темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей та досвіду спілкування.	1. Поради та мовні кліше для ефективної комунікації. 2. Незалежні атестаційні комісії з критеріями та індикаторами оцінювання. 3. Способи подачі позиції, що можуть бути використані учасниками переговорів.

РОЗДІЛ 12. РЕСУРСИ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Ресурси мережі Інтернет	Ресурси мережі Факультету з навчальної дисципліни
▪ Сервер Верховної Ради України: http://www.rada.gov.ua/ ▪ Міністерство фінансів України http://www.minfin.gov.ua/ ▪ Рахункова палата України http://www.ac-rada.gov.ua/ ▪ http://www. library. lviv.ua/– Львівська національна наукова бібліотека України ім. В. Стефаника ▪ http://uk.wikipedia.org – вільна енциклопедія	Програма навчальної дисципліни; ▪ Робоча програма навчальної дисципліни для денної форми навчання; ▪ Навчально-методичні матеріали для проведення лекцій. Конспект лекцій з навчальної дисципліни; ▪ Плани семінарських занять і методичні рекомендації щодо їх проведення з навчальної дисципліни для денної форми навчання; ▪ Завдання для самостійної роботи студента і методичні рекомендації щодо їх виконання з навчальної дисципліни для денної форми навчання;

	▪ Завдання для індивідуальної роботи студента (індивідуальні навчально-дослідні завдання) і методичні рекомендації щодо їх виконання з навчальної дисципліни для денної форми навчання; ▪ Засоби діагностики знань та умінь студентів (збірник тестових завдань).

РОЗДІЛ 13. ЗМІНИ І ДОПОВНЕННЯ ДО РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ

№ з/п	Зміни і доповнення до робочої програми (розділ, тема, зміст змін і доповнень)	Навчальний рік	Підпис завідувача кафедри