



**КАФЕДРА ПУБЛІЧНОГО  
АДМІНІСТРУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ  
БІЗНЕСОМ**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Львівський національний університет імені Івана Франка  
Факультет управління фінансами та бізнесу  
Кафедра публічного адміністрування та управління бізнесом**

**Затверджено**

На засіданні кафедри публічного адміністрування та управління бізнесом факультету управління фінансами та бізнесу

Львівського національного університету імені Івана Франка  
(протокол № 6 від 26 січня 2024 р.)

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_  
Ганна КОМАРНИЦЬКА

**Силабус з навчальної дисципліни**

**«ПУБЛІЧНІ ДЕБАТИ»,**

**що викладається в межах ОПП (ОПН)**

**«Публічне адміністрування та управління бізнесом» другого**

**(магістерського) рівня вищої освіти для здобувачів**

**з спеціальності: 281 «Публічне управління та адміністрування»**

**спеціалізації «Публічне адміністрування та управління бізнесом»**

**(денна форма навчання)**

**ЛЬВІВ 2024**

<b>Назва дисципліни</b>	Публічні дебати
<b>Адреса викладання дисципліни</b>	Вул. Коперника, 3
<b>Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна</b>	Факультет управління фінансами та бізнесу, Кафедра публічного адміністрування та управління бізнесом
<b>Галузь знань, шифр та назва спеціальності</b>	Галузь знань: 28 «Публічне управління та адміністрування», Спеціальність: 281 «Публічне управління та адміністрування»
<b>Викладачі дисципліни</b>	Маліновська Ольга Ярославівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри публічного адміністрування та управління бізнесом
<b>Контактна інформація викладачів</b>	<a href="mailto:olha.malinovska@lnu.edu.ua">olha.malinovska@lnu.edu.ua</a> <a href="https://financial.lnu.edu.ua/employee/malinovska-olha-yaroslavivna">https://financial.lnu.edu.ua/employee/malinovska-olha-yaroslavivna</a> вул. Коперника, 3, ауд. 502.
<b>Консультації з питань навчання по дисципліні відбуваються</b>	Факультет управління фінансами та бізнесу, кафедра публічного адміністрування та управління бізнесом, ауд. 502 Консультації в день проведення лекцій/семінарських занять (за попередньою домовленістю). Також можливі он-лайн консультації. Для погодження часу он-лайн консультацій слід писати на електронну пошту викладача або дзвонити.
<b>Сторінка курсу</b>	<a href="https://financial.lnu.edu.ua/course/publiczni-debaty-ta-vedennia-perehovoriv">https://financial.lnu.edu.ua/course/publiczni-debaty-ta-vedennia-perehovoriv</a>
<b>Інформація про дисципліну</b>	Дисципліна «Публічні дебати» є дисципліною вільного вибору студента для освітньої програми Публічне адміністрування та управління бізнесом, яка викладається в 2 семестрі в обсязі 3 кредитів (за Європейською Кредитно-Трансферною Системою ECTS).
<b>Коротка анотація дисципліни</b>	Курс розроблено таким чином, щоб 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 сформувані практичні навички щодо їх організаційної підготовки та безпосереднього ведення дебатів.
<b>Мета та цілі дисципліни</b>	<b>Метою</b> викладання навчальної дисципліни «Публічні дебати та ведення переговорів» є 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, сформувані практичні навички їх застосування.
<b>Література для вивчення дисципліни</b>	<b>Основні джерела:</b> 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 III. 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. 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.

13. Політична аналітика в державному управлінні : навч. посіб. / С. О. Телешун, Ю. Г. Кальниш, І. В. Рейтерович, О. Р. Титаренко. – К. : НАДУ, 2012. – 228 с.

14. 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).

15. 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.

16. 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.

17. 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.

18. Інформаційно-аналітична діяльність в державному управлінні :

	<p>навч.-метод. матеріали / С. О. Телешун, І. В. Рейтерович. – К. : НАДУ, 2013. – 36 с.</p> <p>19. Політична аналітика в державному управлінні : навч.-метод. матеріали / С. О. Телешун, І. В. Рейтерович. – К. : НАДУ, 2013. – 36 с.</p> <p>20. Рейтерович І. В., Пухкал О. Г. Особливості формування соціально відповідального бізнесу в Україні // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 10. – С. 131 – 134.</p> <p>21. Телешун С. О. Механізми правового забезпечення реалізації засад публічної політики / С. О.Телешун, С. В. Ситник // Політичний менеджмент. – 2011. – № 2 (47). – С. 33–44.</p> <p>22. 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.</p> <p>23. Телешун С. О., Ситник С. В., Рейтерович І. В. Публічна чи державна політика – вітчизняна дилема вибору // Вісник НАДУ. – 2012. – № 4. – С. 185 – 196.</p> <p>24.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.</p> <p>25. Основи соціально-психологічного тренінгу: науково-практичні рекомендації / за заг. ред. Л.І. Казміренко. – Івано-Франківськ: Симфонія-форте, 2018. – 136 с.</p> <p><b>Ресурси інтернету:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <a href="http://www.rada.gov.ua">http:// www.rada.gov.ua</a> - Верховна Ради України.</li> <li>2. <a href="http://www.kmu.gov.ua/">http://www.kmu.gov.ua/</a> - веб-сайт Кабінету Міністрів України.</li> <li>3. <a href="http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php">http:// www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php</a> – Бібліотеки в Україні.</li> <li>4. <a href="http://www.nbuv.gov.ua">http://www.nbuv.gov.ua</a>. – Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського</li> <li>5. <a href="http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html">http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html</a> – Бібліотеки та науково-інформаційні центри України</li> <li>6. <a href="http://uk.wikipedia.org">http://uk.wikipedia.org</a> – вільна енциклопедія</li> </ol>
<b>Обсяг курсу</b>	Обсяг курсу – 90 годин, аудиторних занять 32 години, з них 16 годин лекцій, 16 годин семінарських занять та 58 годин самостійної роботи.
<b>Очікувані результати навчання</b>	<p>В результаті вивчення навчальної дисципліни у студентів мають бути сформовані такі компетентності:</p> <p><b>Інтегральна компетентність</b></p> <p>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.</p> <p><b>Загальні компетентності:</b></p>

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 проекти 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 проекти 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

	<p>технології у сфері публічного управління та адміністрування на засадах соціальної відповідальності, правових та етичних норм.</p> <p>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.</p> <p>ПРН15. Уміти застосовувати інструментарій для оцінювання тенденцій та можливостей концепції розвитку партнерських взаємовідносин держави, громади, освіти та бізнесу.</p>
<b>Ключові слова</b>	Переговори, дебати, публічні дебати, техніка ведення переговорів.
<b>Формат курсу</b>	Очний
	Проведення лекцій, семінарських робіт та консультації для кращого розуміння тем
<b>Теми</b>	<p>Тема 1. Теоретичні основи ведення публічних дебатів</p> <p>Тема 2. Функції та культура дебатів</p> <p>Тема 3. Функціональні ролі в дебатах</p> <p>Тема 4. Загальна характеристика ведення переговорів</p> <p>Тема 5. Психологічні складові спілкування на переговорах</p> <p>Тема 6. Техніка ведення переговорів</p> <p>Тема 7. Основні методи переговорного процесу</p> <p>Тема 8. Особливості ведення переговорів</p>
<b>Підсумковий контроль, форма</b>	Залік у кінці семестру
<b>Пререквізити</b>	Вивченню курсу передують такі навчальні дисципліни: «Антикризове управління», «Технології публічного адміністрування», «Ділове адміністрування», «Європейська інтеграція та сталий розвиток», «Управління корпоративним сектором економіки», «Прийняття рішень в публічному управлінні та корпоративному секторі», «Концептуальні засади публічного управління та адміністрування»
<b>Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу</b>	При читанні лекцій використовується мультимедійна презентація. Семінарські заняття проводяться з використанням інтерактивних форм і методів навчання (ситуаційні вправи, робота в парах, малих групах, рольові ігри та ін.).
<b>Необхідне обладнання</b>	Мультимедійні засоби, ПК, онлайн-засоби, платформа Microsoft Teams.
<b>Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)</b>	<p>Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- робота на лекційних заняттях, практичні/самостійні, підготовка презентацій, проектів тощо : максимальна кількість балів 35</li> <li>- контрольні заміри (модулі): максимальна кількість балів 10</li> <li>- індивідуальне науково-дослідне завдання студента: максимальна кількість балів 10</li> <li>- залік: максимальна кількість балів 30</li> <li>- додаткові бали: (за написання тез доповідей, наукової статті, участі у діяльності наукового гуртка, участі у заходах формальної та неформальної освіти, наукових семінарах, круглих столах тощо) максимальна кількість балів 15</li> </ul> <p>Підсумкова максимальна кількість балів 100</p>

	<p>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, практичні роботи/семінарські заняття) та відображає поточні навчальні досягнення студентів в освоєнні програмного матеріалу дисципліни. Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять/семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Його інструментами є опитування, виступи на практичних роботах/семінарських заняттях, дискусії, обговорення і поточне експрес-тестування.</p> <p><b>Письмові роботи:</b> Очікується, що студенти виконують декілька видів письмових робіт (ІНДЗ, вирішення кейсу).</p> <p><b>Академічна доброчесність:</b> Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.</p> <p><b>Відвідання занять</b> є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків, визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом.</p> <p><b>Література.</b> Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.</p> <p><b>Політика виставлення балів.</b> Враховуються бали набрані на поточному тестуванні, самостійній роботі та бали підсумкового тестування. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття; недопустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов'язаних з навчанням; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання і т. ін.</p> <p>Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються.</p>
<p><b>Питання до заліку</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Різноманітне розуміння того, що вважати переговорами.</li> <li>2. Вимоги до переговорника та його особистісних якостей на початку розвитку знань про переговори.</li> <li>3. Основні поняття психології переговорів.</li> <li>4. Визначення того, що розуміється під діловими переговорами.</li> <li>5. Параметри відношень між переговорними сторонами.</li> <li>6. Переговори як модель згоди та як модель конфліктів .</li> <li>7. Місце переговорів між боротьбою та співпрацею.</li> <li>8. Переговори як м'яка конфронтація, особливості позиції.</li> <li>9. Особливості поведінки переговорника, що використовує тактику</li> </ol>

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 дотримання балансу між покірністю та домінуванням.
45. Тактики, що використовуються для зміцнення своєї силової позиції.
46. Використання маніпуляцій під час переговорів.



	<p>47. Емоційні маніпуляції як засіб впливу на опонента.</p> <p>48. Засоби уникнення маніпулятивних відносин з опонентом.</p> <p>49. Спосіб поведінці, який використовують при маніпуляціях на переговорах.</p> <p>50. Маніпуляції, що засновані на «правилах пристойності та справедливості» .</p> <p>51. Факти в переговорах та їх вплив на розстановку сил.</p> <p>52. Альтернативи відношенням залежності, їх вплив на переговори.</p> <p>53. Експертиза в переговорах.</p> <p>54. Елементи ефективних переконань.</p> <p>55. Шляхи укріплення взаємовідносин в переговорах.</p> <p>56. Укріплення початкової позиції – коректні на некоректні тактики.</p> <p>57. Сприяння конструктивній атмосфері переговорів.</p> <p>58. Довіра до опонента – потенціал чи пастка.</p> <p>59. Вміння відстоювати свої інтереси як особистісна риса, шляхи її виявлення.</p> <p>60. Дилема, яку вирішує переговорник «дружелюбність/ворожість» .</p> <p>61. Особливості поведінки переговорника, схильного до дружелюбності.</p> <p>62. Невербальна поведінка опонентів в переговорах, принципи її відслідковування.</p> <p>63. Прийоми зменшення напруги під час переговорів.</p> <p>64. Залежність успіху в переговорах від відносин та переговорів з клієнтами.</p> <p>65. Обмеження та можливості приймання рішень під час переговорів.</p> <p>66. Процедурна гнучкість, шляхи її досягнення.</p> <p>67. Переговорний стиль переговорника, важливість її усвідомлення.</p> <p>68. Керування своєю емоційністю від час переговорів.</p> <p>69. Розвиток переговорних вмінь.</p> <p>70. Зміна протягом розвитку знань про переговори в моделях стримання емоцій.</p>
<b>Опитування</b>	Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу.

### СХЕМА КУРСУ

Тиждень	Тема, план, короткі тези	Форма діяльності (заняття)* *лекція, самостійна, дискусія, групова робота)	Література	Завдання, год	Термін виконання (тиж)
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.	Лекція, семінарське заняття, індивідуальна науково-дослідна робота, робота в групах, самостійна робота	Література: [2, 4, 8, 15, 18, 20] 1. <a href="http://www.rada.gov.ua">http:// www.rada.gov.ua</a> - Верховна Рада України. 2. <a href="http://www.kmu.gov.ua/">http://www.kmu.gov.ua/</a> - веб-сайт Кабінету Міністрів України. 3. <a href="http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php">http://www.library.univ.kiev.ua/ ukr/res/resour.php</a> – Бібліотеки в Україні. 4. <a href="http://www.nbu.gov.ua">http://www.nbu.gov.ua</a> . –	Л-2 С-2 СР-7	Згідно розкладу

			<p>Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського</p> <p>5. <a href="http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html">http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html</a> – Бібліотеки та науково-інформаційні центри України</p> <p>6. <a href="http://uk.wikipedia.org">http://uk.wikipedia.org</a> – вільна енциклопедія</p>		
2	<p>Тема 2. Функції та культура дебатів.</p> <p>Формування культури дебатів в Україні та світі: досвід, виклики та перспективи. Застосування навичок дебатів та функції дебатів.</p> <p>Відмінність дебатів від суперечки: фокус, мета, відкритість і готовність до змін.</p>	<p>Лекція, семінарське заняття, індивідуальна науково-дослідна робота, робота в групах, самостійна робота</p>	<p>Література: [2, 4, 8, 15, 18, 20]</p> <p>1.<a href="http://www.rada.gov.ua">http://www.rada.gov.ua</a> - Верховна Рада України.</p> <p>2. <a href="http://www.kmu.gov.ua/">http://www.kmu.gov.ua/</a> - веб-сайт Кабінету Міністрів України.</p> <p>3.<a href="http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php">http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php</a> – Бібліотеки в Україні.</p> <p>4. <a href="http://www.nbuv.gov.ua">http://www.nbuv.gov.ua</a>. – Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського</p> <p>5. <a href="http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html">http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html</a> – Бібліотеки та науково-інформаційні центри України</p> <p>6. <a href="http://uk.wikipedia.org">http://uk.wikipedia.org</a> – вільна енциклопедія</p>	Л-2 С-2 СР-7	Згідно розкладу
3	<p>Тема 3. Функціональні ролі в дебатах.</p> <p>Дійові особи в дебатах. Про функціональні ролі у дебатах. Роль організатора. Роль аналітика. Роль фасилітатора. Роль мультиплікатора.</p>	<p>Лекція, семінарське заняття, індивідуальна науково-дослідна робота, робота в групах, самостійна робота</p>	<p>Література: [2, 4, 8, 15, 18, 20]</p> <p>1.<a href="http://www.rada.gov.ua">http://www.rada.gov.ua</a> - Верховна Рада України.</p> <p>2. <a href="http://www.kmu.gov.ua/">http://www.kmu.gov.ua/</a> - веб-сайт Кабінету Міністрів України.</p> <p>3.<a href="http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php">http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php</a> – Бібліотеки в Україні.</p> <p>4. <a href="http://www.nbuv.gov.ua">http://www.nbuv.gov.ua</a>. – Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського</p> <p>5. <a href="http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html">http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html</a> – Бібліотеки та науково-інформаційні центри України</p>	Л-2 С-2 СР-7	Згідно розкладу

			6. <a href="http://uk.wikipedia.org">http://uk.wikipedia.org</a> – вільна енциклопедія		
4	<p>Тема 4. Загальна характеристика ведення переговорів.</p> <p>Сутність переговорів та їх функції. Загальний огляд етапів переговорного процесу. Підготовка до початку переговорів. Ведення самих переговорів.</p>	<p>Лекція, семінарське заняття, індивідуальна науково-дослідна робота, робота в групах, самостійна робота</p>	<p>Література: [2, 4, 8, 15, 18, 20]</p> <p>1. <a href="http://www.rada.gov.ua">http://www.rada.gov.ua</a> - Верховна Рада України.</p> <p>2. <a href="http://www.kmu.gov.ua/">http://www.kmu.gov.ua/</a> - веб-сайт Кабінету Міністрів України.</p> <p>3. <a href="http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php">http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php</a> – Бібліотеки в Україні.</p> <p>4. <a href="http://www.nbuv.gov.ua">http://www.nbuv.gov.ua</a>. – Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського</p> <p>5. <a href="http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html">http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html</a> – Бібліотеки та науково-інформаційні центри України</p> <p>6. <a href="http://uk.wikipedia.org">http://uk.wikipedia.org</a> – вільна енциклопедія</p>	Л-2 С-2 СР-7	Згідно розкладу
5	<p>Тема 5. Психологічні складові спілкування на переговорах.</p> <p>Формування емоційного враження та його основні компоненти. Зовнішність, одяг, постава та емоційний стан. Поведінка людини на переговорах. Шість правил формування атракції Д. Карнегі.</p>	<p>Лекція, семінарське заняття, індивідуальна науково-дослідна робота, робота в групах, самостійна робота</p>	<p>Література: [2, 4, 8, 15, 18, 20]</p> <p>1. <a href="http://www.rada.gov.ua">http://www.rada.gov.ua</a> - Верховна Рада України.</p> <p>2. <a href="http://www.kmu.gov.ua/">http://www.kmu.gov.ua/</a> - веб-сайт Кабінету Міністрів України.</p> <p>3. <a href="http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php">http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php</a> – Бібліотеки в Україні.</p> <p>4. <a href="http://www.nbuv.gov.ua">http://www.nbuv.gov.ua</a>. – Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського</p> <p>5. <a href="http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html">http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html</a> – Бібліотеки та науково-інформаційні центри України</p> <p>6. <a href="http://uk.wikipedia.org">http://uk.wikipedia.org</a> – вільна енциклопедія</p>	Л-2 С-2 СР-7	Згідно розкладу
6	<p>Тема 6. Техніка ведення переговорів.</p> <p>Позиційна стратегія ведення переговорів. Принципові переговори або переговори без поразки. Комбінація переговорних стратегій та «парадокс співробітництва». Посередництво на переговорах.</p>	<p>Лекція, семінарське заняття, індивідуальна науково-дослідна робота, робота в групах,</p>	<p>Література: [2, 4, 8, 15, 18, 20]</p> <p>1. <a href="http://www.rada.gov.ua">http://www.rada.gov.ua</a> - Верховна Рада України.</p> <p>2. <a href="http://www.kmu.gov.ua/">http://www.kmu.gov.ua/</a> -</p>	Л-2 С-2 СР-7	Згідно розкладу

		самостійна робота	<p>веб-сайт Кабінету Міністрів України. 3. <a href="http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php">http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php</a> – Бібліотеки в Україні.</p> <p>4. <a href="http://www.nbu.gov.ua">http://www.nbu.gov.ua</a>. – Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського</p> <p>5. <a href="http://www.nbu.gov.ua/portal/libukr.html">http://www.nbu.gov.ua/portal/libukr.html</a> – Бібліотеки та науково-інформаційні центри України</p> <p>6. <a href="http://uk.wikipedia.org">http://uk.wikipedia.org</a> – вільна енциклопедія</p>		
7	<p>Тема 7. Основні методи переговорного процесу. Тактичні прийоми та маніпуляції при веденні переговорів. Коректні тактики. Маніпулятивні тактики. Рекомендації щодо переговорів.</p>	<p>Лекція, семінарське заняття, індивідуальна науково-дослідна робота, робота в групах, самостійна робота</p>	<p>Література: [2, 4, 8, 15, 18, 20] 1. <a href="http://www.rada.gov.ua">http://www.rada.gov.ua</a> - Верховна Рада України. 2. <a href="http://www.kmu.gov.ua/">http://www.kmu.gov.ua/</a> - веб-сайт Кабінету Міністрів України. 3. <a href="http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php">http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php</a> – Бібліотеки в Україні. 4. <a href="http://www.nbu.gov.ua">http://www.nbu.gov.ua</a>. – Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського 5. <a href="http://www.nbu.gov.ua/portal/libukr.html">http://www.nbu.gov.ua/portal/libukr.html</a> – Бібліотеки та науково-інформаційні центри України 6. <a href="http://uk.wikipedia.org">http://uk.wikipedia.org</a> – вільна енциклопедія</p>	Л-2 С-2 СР-8	Згідно розкладу
8	<p>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.</p>	<p>Лекція, семінарське заняття, індивідуальна науково-дослідна робота, робота в групах, самостійна робота</p>	<p>Література: [2, 4, 8, 15, 18, 20] 1. <a href="http://www.rada.gov.ua">http://www.rada.gov.ua</a> - Верховна Рада України. 2. <a href="http://www.kmu.gov.ua/">http://www.kmu.gov.ua/</a> - веб-сайт Кабінету Міністрів України. 3. <a href="http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php">http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php</a> – Бібліотеки в Україні. 4. <a href="http://www.nbu.gov.ua">http://www.nbu.gov.ua</a>. – Національна бібліотека</p>	Л-2 С-2 СР-8	Згідно розкладу

			України ім. В.І.Вернадського 5. <a href="http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html">http://www.nbuv.gov.ua/portal/libukr.html</a> – Бібліотеки та науково-інформаційні центри України 6. <a href="http://uk.wikipedia.org">http://uk.wikipedia.org</a> – вільна енциклопедія		
				90	