



**КАФЕДРА ПУБЛІЧНОГО  
АДМІНІСТРУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ  
БІЗНЕСОМ**

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

**ЗАТВЕРДЖЕНО**  
на засіданні кафедри публічного адміністрування  
та управління бізнесом,  
протокол № 1 від «28» серпня 2023 р.  
Зав. кафедри \_\_\_\_\_ Комарницька Г.О.

**ЗАВДАННЯ ДЛЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ  
СТУДЕНТА (ІНДИВІДУАЛЬНІ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНІ  
ЗАВДАННЯ) І МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ  
ВИКОНАННЯ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**СТРАТЕГІЯ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ**

галузь знань: 28 «Публічне управління та адміністрування»

спеціальність: 281 «Публічне управління та адміністрування»

спеціалізація: «Публічне адміністрування та управління бізнесом»

освітній ступінь: магістр

форма навчання: денна

Укладач:  
Маліновська Ольга Ярославівна, доцент  
кафедри публічного адміністрування та  
управління бізнесом, к.е.н., доцент

**ЛЬВІВ 2023**

## **Зміст завдань для індивідуальної роботи студента (навчально-дослідні завдання)**

|                  |  |          |
|------------------|--|----------|
| <b>РОЗДІЛ 1.</b> | <b>ЗАГАЛЬНІ МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНИХ ЗАВДАНЬ</b>      | <b>2</b> |
| <b>РОЗДІЛ 2.</b> | <b>ЗМІСТ ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНИХ ЗАВДАНЬ І МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИКОНАННЯ</b> | <b>3</b> |
| <b>РОЗДІЛ 3.</b> | <b>ПОРЯДОК ОФОРМЛЕННЯ ТА ЗАХИСТУ ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНИХ ЗАВДАНЬ</b>                    | <b>7</b> |
| <b>РОЗДІЛ 4.</b> | <b>КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ</b>   | <b>8</b> |

### **РОЗДІЛ 1. ЗАГАЛЬНІ МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНИХ ЗАВДАНЬ**

Індивідуальне науково-дослідне завдання є додатковою частиною самостійної роботи студента над навчальною дисципліною «Стратегія проведення переговорів».

Творча (евристична), наближена до наукового осмислення і узагальнення робота можлива лише як результат організації самостійного навчання з обов'язковою присутністю в ній цілей дослідження та їх досягнення за допомогою ефективних технологічних схем самоосвіти. Крім того, така робота повинна бути індивідуалізованою, з врахуванням рівня творчих можливостей студента, його навчальних здобутків, інтересів, навчальної активності тощо.

Практична реалізація такого принципу навчання пов'язана із використанням в навчальному процесі індивідуальних навчально-дослідних завдань.

Індивідуальне навчально-дослідне завдання є видом позааудиторної самостійної роботи студента навчального, навчально-дослідницького чи проектно-конструкторського характеру, яке використовується в процесі вивчення програмного матеріалу навчальної дисципліни і завершується разом із складанням підсумкового заліку із даної навчальної дисципліни.

**Метою ІНДЗ** є самостійне вивчення частини програмного матеріалу, систематизація, поглиблення, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань студента з навчальної дисципліни «Стратегія проведення переговорів» та розвиток навичок самостійної роботи.

**Зміст ІНДЗ.** ІНДЗ – це завершена теоретична або практична робота в межах програми навчальної дисципліни, яка виконується на основі знань, умінь і навичок, отриманих у процесі лекційних, семінарських занять, охоплює одну тему (декілька тем) або зміст навчальної дисципліни в цілому.

Індивідуальні завдання виконують студенти самостійно під керівництвом викладача. Як правило, індивідуальні завдання виконуються окремо кожним студентом. Завдання можуть мати комплексний характер і тоді до їх виконання можуть залучатися кілька студентів.

ІНДЗ виконується студентом після самостійного вивчення програмного матеріалу. У НДР необхідно розкрити основний зміст як теоретичних питань (номер питання обирається за погодженням з лектором) за допомогою рекомендованої літератури, так і прикладів на підставі фактичного матеріалу за місцем роботи або даних конкретних установ, організацій, підприємств.

## РОЗДІЛ 2. ЗМІСТ ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНИХ ЗАВДАНЬ І МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИКОНАННЯ

### Структура індивідуальних науково-дослідних завдань:

- ❖ **вступ** – зазначається тема, мета та завдання роботи та основні її положення;
- ❖ **теоретичне обґрунтування** – виклад базових теоретичних положень, законів, принципів, тощо, на основі яких виконуються завдання;
- ❖ **методи** – вказуються і коротко характеризуються методи роботи;
- ❖ **основні результати роботи ті їх обговорення** – подаються статистичні або якісні результати роботи, схеми, малюнки, моделі, описи, систематизована реферативна інформація та її аналіз тощо;
- ❖ **висновки** – указують результати, отримані під час проведення дослідження, пропозиції або рекомендації щодо вирішення поставленого завдання відповідно до результатів дослідження;
- ❖ **список використаної літератури;**
- ❖ **додатки** (за необхідності).

### ЗМІСТ ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНИХ ЗАВДАНЬ:

1. Поняття «переговорної діяльності», «посередництво», «переговорний процес» та їх співвідношення.
2. Методологічні засади переговорної діяльності.
3. Історія становлення проблеми переговорної діяльності та посередництва в зарубіжній та вітчизняній науці
4. Основні різновиди ситуацій ведення переговорів.
5. Надати приклади ситуацій посередництва.
6. Психологічна характеристика різновидів ситуацій переговорів.
7. «Прості» та «складні» ситуації переговорного процесу.
8. Методи нейтралізації конфліктної протидії.
9. Закономірності виникнення та особливості динаміки психологічного протиборства.
10. Психологічні особливості поведінки переговорника.
11. Протиборство у процесі ведення переговорів.
12. Основні функції переговорної діяльності.
13. Психологічна характеристика інструментальних психологічних якостей, необхідних для здійснення регулюючого впливу у процесі переговорів.
14. Особливості різних ситуацій захоплення заручників.
15. Поняття «маніпуляції» та «психологічного впливу».
16. Механізми встановлення психологічного контакту.
17. Основні складові прийомів психологічного впливу.
18. Вимоги до особистості переговорника.
19. Характеристика провідних конфліктних ситуацій що обумовлюють необхідність ведення переговорів.
20. Психологічні чинники успішності ведення переговорів у ситуації захоплення заручників.
21. Психологічна характеристика феномену переговорного процесу.
22. Загальна характеристика переговорної діяльності
23. Історія становлення проблеми переговорної діяльності.
24. Соціально-психологічні чинники переговорної діяльності.
25. Спеціально-тактичні фактори переговорів.
26. Основні різновиди ситуацій ведення переговорів.
27. Механізми розвитку переговорного процесу.

28. Об'єктивні та суб'єктивні чинники що впливають на успішність переговорної діяльності.
29. Чинники, що детермінують переговорний процес: соціальні, соціально-психологічні, індивідуально-психологічні.
30. Закономірності динаміки психіки в ситуації переговорів.
31. Основні завдання, функції та закономірності переговорної діяльності
32. Типологія переговорів та особливості окремих їх різновидів.
33. Основні завдання переговорного процесу.
34. Етапи ведення переговорної діяльності.
35. Етапи переговорів і стадії посередництва.
36. Екстремальні чинники переговорного процесу та їх вплив на особистість працівника.
37. Основний зміст формування психологічної готовності до дій в умовах ведення переговорів.
38. Психологічні технології та прийоми ведення переговорів
39. Поняття «маніпуляція» та її ознаки.
40. Умови успішності маніпулятивного впливу.
41. Технології психологічного впливу у процесі переговорної діяльності.
42. Механізми психологічного впливу у процесі переговорної діяльності: навіювання, звернення до інстинктів, створення контексту, «салямів», вибір без вибору, перефразування, маніпуляція емпатією.
43. Основні складові маніпуляції свідомістю.
44. Маніпулювання емоціями та почуттями у процесі переговорів.
45. Критерії та умови ефективного психологічного впливу.
46. Поняття переговорної діяльності.
47. Функції переговорної діяльності.
48. Стратегії переговорного процесу.
49. Психологічні умови успішності переговорів.
50. Психологічні механізми переговорної діяльності.
51. Технологія переговорної діяльності
52. Психологічна характеристика інструментальних психологічних якостей, необхідних для здійснення регулюючого впливу у процесі переговорів.
53. Особливості різних ситуацій захоплення заручників.
54. Поняття «маніпуляції» та «психологічного впливу».
55. Механізми встановлення психологічного контакту.
56. Основні складові прийомів психологічного впливу.
57. Вимоги до особистості переговорника.
58. Характеристика провідних конфліктних ситуацій що обумовлюють необхідність ведення переговорів.
59. Визначення переговорного процесу
60. Зміст технології переговорної діяльності
61. Характеристика психологічних бар'єрів.
62. Зміст та сутність конфлікту, як соціально-психологічного явища
63. Загальні правила й підходи до врегулювання конфліктів
64. Сутність психологічного контакту
65. Визначення та зміст психологічної маніпуляції
66. Характеристика психологічного впливу.
67. Прийоми психологічного впливу у переговорній діяльності.
68. Психологічні засади протидії маніпуляції з боку опонентів в переговорному процесі.

## 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 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. 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 Президентіві України. – К. : НАДУ, 2013. – № 7. – 383[1] с. – С. 25–36.

#### **Ресурси інтернету:**

1. <http://www.rada.gov.ua> - Верховна Рада 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. Піз А. “Мова Тіла”– [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://dere.com.ua>.

7. [http:// www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php](http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/res/resour.php) – Бібліотеки в Україні.
8. <http://www.nbu.gov.ua>. – Національна бібліотека України ім. В.І.Вернадського
9. <http://www.nbu.gov.ua/portal/libukr.html> – Бібліотеки та науково-інформаційні центри України
10. <http://www.library.lviv.ua/> – Львівська національна наукова бібліотека України ім. В. Стефаника
11. <http://uk.wikipedia.org> – вільна енциклопедія

### **РОЗДІЛ 3. ПОРЯДОК ОФОРМЛЕННЯ ТА ЗАХИСТУ ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНИХ ЗАВДАНЬ**

#### **Порядок подання та захист ІНДЗ**

Звіт про виконання ІНДЗ подається у вигляді скріпленого (зшитого) зошита (реферату) з титульною сторінкою стандартного зразка і внутрішнім наповненням із зазначенням усіх позицій змісту завдання (за об'ємом до 10 арк. розміру А4).

ІНДЗ подається викладачу, який читає лекційний курс з даної дисципліни, не пізніше ніж за 2 тижні до залікового модуля.

Оцінка за ІНДЗ виставляється на заключному занятті з курсу на основі попереднього ознайомлення викладача із змістом ІНДЗ.

Можливий також захист завдання шляхом усного звіту студента про виконану роботу (до 20 хв.).

Оцінка за ІНДЗ враховується при виведенні підсумкової оцінки.

Питома вага ІНДЗ у загальній оцінці з дисципліни, залежно від складності та змісту завдання визначається викладачем.

### **РОЗДІЛ 4. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ**

#### **Індивідуальна робота студента (ІНДЗ)**

| <b>Критерії оцінювання</b>   | <b>5 балів</b> |
|--|----------------|
| робота виконана та захищена згідно графіка, з поясненнями та висновками і в повному обсязі | <b>5</b>       |
| робота захищена, але виконана частково, з порушенням термінів або вимог                    | <b>4</b>       |
| робота не захищена та виконана частково, з порушенням термінів або вимог                   | <b>3</b>       |
| робота не захищена та виконана з порушенням Методичних рекомендацій                        | <b>1-2</b>     |
| робота не виконана.  | <b>0</b>       |

Укладач: \_\_\_\_\_ **Маліновська О.Я., доцент кафедри публічного адміністрування та управління бізнесом, к.е.н., доцент**