



**СИЛАБУС**  
**навчальної дисципліни**  
**«ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРНОЇ**  
**ДІЯЛЬНОСТІ »**  
**Кафедра юридичної психології**

Статус дисципліни – обов’язкова  
Рівень вищої освіти – другий (магістерський)  
Ступінь вищої освіти – магістр  
Галузь знань – С соціальні науки, журналістика та інформація  
Спеціальність – психологія (С 4)  
Освітня програма – психологія  
Форми здобуття вищої освіти – заочна  
Мова навчання – українська  
Форма підсумкового контролю – залік

|                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Назва навчальної дисципліни</b>                                  | Теорія та практика переговорної діяльності<br>Theory and practice of negotiation                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Науково-педагогічний працівник (-ки)</b>                         | <b>Мартенко Юлія Іванівна</b>                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Профайл викладача (-ів)</b>                                      | Старший викладач кафедри Мартенко О.Л.                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Контактний тел.</b>                                              | 095 707 9372                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>E-mail:</b>                                                      | yuliamartenko@ukr.net                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Сторінка навчальної дисципліни на офіційному вебпорталі НАВС</b> | <a href="https://www.naiu.kiev.ua/zagalnoakademichni-kafedri/kafedra-yuridichnoyi-psihologiyi/navchalno-metodichna-robota/perelik-disciplin.html">https://www.naiu.kiev.ua/zagalnoakademichni-kafedri/kafedra-yuridichnoyi-psihologiyi/navchalno-metodichna-robota/perelik-disciplin.html</a> |
| <b>Консультації</b>                                                 | Консультативну допомогу здобувачі вищої освіти можуть отримати у науково-педагогічних працівників кафедри юридичної психології, які безпосередньо проводять заняття згідно з графіком.                                                                                                        |

## **Стислий опис навчальної дисципліни**

Програму вивчення навчальної дисципліни дисципліни «Теорія та практика переговорної діяльності» розроблено для здобувачів вищої освіти за спеціальністю «Психологія» відповідно до освітньо-професійної програми підготовки здобувачів ступеня вищої освіти «Магістр» спеціальності «Психологія» (053) за заочною формою навчання.

**Предметом** навчальної дисципліни «Теорія та практика переговорної діяльності» є психологічні закономірності та особливості взаємодії людей у процесі ведення переговорів.

**Тривалість:** 3 кредити, загальна кількість годин – 90, з них аудиторних годин – 14, самостійної роботи – 76.

**Метою** викладання навчальної дисципліни є оволодіння системою загальнотеоретичних та практично-орієнтованих знань, вмінь стосовно психологічної взаємодії у процесі проведення переговорної діяльності.

Основним **завданням** вивчення дисципліни «Теорія та практика переговорної діяльності» є навчити здобувачів аналізувати сутність переговорного процесу, сформулювати у них необхідні вміння та навички щодо ведення переговорів, використовувати в практичній діяльності комунікаційний інструментарій для переговорної діяльності

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми здобувачів вищої освіти за повинні:

### **знати:**

- теоретико-методологічні засади переговорної діяльності ;
- склад понятійного апарату навчальної дисципліни;
- змістову структуру переговорної діяльності
- стан розвитку центральних проблем переговорної діяльності;
- мету та основні завдання слідчого, шляхи його професійного зростання.

### **уміти:**

- застосовувати набуті знання при опануванні профільними навчальними дисциплінами;
- самостійно аналізувати літературу з переговорної діяльності;
- володіти методами переговорної діяльності;
- застосовувати набуті знання у практичній діяльності;
- спрямовувати свою пізнавальну діяльність з урахуванням актуальних проблем переговорної діяльності;
- управляти професійним саморозвитком.

**Програмні компетентності відповідно до освітньо-професійної програми підготовки здобувачів вищої освіти:**

### **Інтегральна компетентність**

Здатність вирішувати складні завдання і проблеми у процесі навчання та професійної діяльності у галузі психології, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій і характеризується комплексністю та невизначеністю умов і вимог.

### **Загальні компетентності:**

ЗК1. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК3. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК4. Уміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК5. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.

- ЗК6. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).  
 ЗК7. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.  
 ЗК9. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

**Спеціальні компетентності, визначені стандартом вищої освіти спеціальності:**

СК4. Здатність здійснювати практичну діяльність (тренінгову, психотерапевтичну, консультаційну, психодіагностичну та іншу залежно від спеціалізації) з використанням науково верифікованих методів та технік.

СК5. Здатність організовувати та реалізовувати просвітницьку та освітню діяльність для різних категорій населення у сфері психології.

СК6. Здатність ефективно взаємодіяти з колегами в моно- та мультидисциплінарних командах.

СК7. Здатність приймати фахові рішення у складних і непередбачуваних умовах, адаптуватися до нових ситуацій професійної діяльності.

СК8. Здатність оцінювати межі власної фахової компетентності та підвищувати професійну кваліфікацію.

СК9. Здатність дотримуватися у фаховій діяльності норм професійної етики та керуватися загальнолюдськими цінностями. Додаткові спеціальні компетентності, визначені за освітньою програмою:

СК10. Здатність розробляти та впроваджувати інноваційні методи психологічної допомоги особам (групам осіб) у складних життєвих ситуаціях.

**Обсяг навчальної дисципліни**

| Вид заняття                     | Загальна кількість годин |
|---------------------------------|--------------------------|
| лекції                          | 4год.                    |
| семінарські заняття / практичні | 6/8 год.                 |
| самостійна робота               | 102 год.                 |

**Ознаки навчальної дисципліни:**

| Рік викладання | семестр | спеціальність | рік навчання здобувачів вищої освіти | Нормативний/вибірковий |
|----------------|---------|---------------|--------------------------------------|------------------------|
| 2025-2026      | 2       | «Психологія»  | 1                                    | Вибіркова (В)          |

**Пререквізити** «Загальна психологія», «Соціальна психологія», «Вікова психологія», «Антропологія», «Психологія масової поведінки».

**Структура навчальної дисципліни та тематика навчальних занять**

| Тема заняття, кількість годин план заняття, тези | Вид навчального заняття | Необхідне обладнання | Ресурси в Інтернеті, література | Права та обов'язки здобувачів під час проведення навчального заняття | Перелік необхідних завдань, які мають виконати здобувачі на занятті | Бал (оцінки) | Примітки |
|--------------------------------------------------|-------------------------|----------------------|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|--------------|----------|
|                                                  |                         |                      |                                 |                                                                      |                                                                     |              |          |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |         |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                      |                                                                                                                                     |             |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|--|
| <p><b>Т.1.Загальна характеристика переговорної діяльності.</b><br/>(2 год.)<br/><b>План</b></p> <p>1. Поняття переговорної діяльності.<br/>2. Психологічна сутність динаміки переговорного процесу</p>                                                                                                                                                                                                   | Лекція  | Ноутбук, проектор | <a href="https://www.naiu.kiev.ua/">https://www.naiu.kiev.ua/</a><br><a href="http://pidruchniki.ws/15840720/psihologiya/yuridichna_psihologiya_-_bochelyuk_vy">http://pidruchniki.ws/15840720/psihologiya/yuridichna_psihologiya_-_bochelyuk_vy</a><br><a href="http://readbookz.com">http://readbookz.com</a> .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Отримання якісних освітніх послуг; справедливе та об'єктивне оцінювання; виконувати вимоги освітньої програми.       | Засвоїти теоретичний матеріал                                                                                                       |             |  |
| <p><b>Т.1.Загальна характеристика переговорної діяльності..</b><br/>(2 год.)<br/><b>План :</b></p> <p>1. Історія становлення проблеми переговорної діяльності.<br/>2. Основні різновиди ситуацій ведення переговорів.<br/>3. Механізми розвитку переговорного процесу.<br/>4. Об'єктивні та суб'єктивні чинники що впливають на успішність переговорної діяльності.<br/>5.<br/><b>Закономірності</b></p> | Семінар |                   | <a href="https://www.naiu.kiev.ua/">https://www.naiu.kiev.ua/</a><br><a href="http://www.nbu.gov.ua/">http://www.nbu.gov.ua/</a><br><a href="http://psyfactor.org/lybr10htm">http://psyfactor.org/lybr10htm</a><br><a href="http://psylist.net/index.html">http://psylist.net/index.html</a><br><a href="http://https://www.pon.harvard.edu/">https://www.pon.harvard.edu/</a><br><a href="https://www.pon.harvard.edu/category/research_projects/harvard-negotiation-project/">https://www.pon.harvard.edu/category/research_projects/harvard-negotiation-project/</a><br><a href="https://www.mindtools.com/aal02x7/essential-negotiation-skills">https://www.mindtools.com/aal02x7/essential-negotiation-skills</a><br><a href="https://www.mindtools.com/ajh8pyd/win-win-negotiation">https://www.mindtools.com/ajh8pyd/win-win-negotiation</a> | Поважати гідність, права, свободи та законні інтереси учасників освітнього процесу, дотримуватися етичних норм тощо. | Відтворити навчальний матеріал у межах плану; змодельовати ситуації використання одержаних знань у практичній діяльності психолога. | Від 2 до 5. |  |

|                                                                                     |                |  |                                                                                                                                                                                       |                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |             |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|--|
| динаміки психіки в ситуації переговорів.                                            |                |  |                                                                                                                                                                                       |                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |             |  |
| <p><b>Т.1.</b> Загальна характеристика переговорної діяльності.</p> <p>(2 год.)</p> | Практ. заняття |  | <a href="https://www.naiu.kiev.ua/">https://www.naiu.kiev.ua/</a><br><a href="http://www.nbuu.gov.ua/">http://www.nbuu.gov.ua/</a><br><a href="http://nplu.org/">http://nplu.org/</a> | Справедливе та об'єктивне оцінювання; виконання вимог освітньої програми. | <p>Завдання для практичного заняття</p> <p>1. Визначте основні етапи переговорного процесу (підготовка, початок, аргументація, пошук компромісу, завершення) на прикладі запропонованої ситуації.</p> <p>2. Рольова гра «Стилі переговорів»</p> <p>Група ділиться на три підгрупи, кожна моделює переговори у певному стилі:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• жорсткий;</li> <li>• м'який;</li> <li>• співробітництво.</li> </ul> <p>Після обговорення – аналіз ефективності кожного стилю.</p> <p>3. Кейс «Переговори в поліції»</p> <p>Слідчий проводить переговори зі свідком, який відмовляється давати показання.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Визначте, які аргументи та методи переконання можна використати в межах закону.</li> </ul> <p>4. Кейс «Міжособистісні переговори»</p> <p>Двоє студентів працюють над спільним</p> | Від 2 до 5. |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                   |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                      |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                   |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                 | проектом:<br>один хоче<br>швидко здати<br>роботу, інший<br>прагне<br>зробити<br>якісно, але<br>довше.<br>• Визначте<br>стратегії<br>сторін.<br>• Досягніть<br>домовленості<br>про спільний<br>план дій.                                                                                                                                                                                                            |                      |  |
| <b>Т.2.</b> Основні<br>завдання, функції<br>та закономірності<br>переговорної<br>діяльності<br>(2 год.)<br><b>План</b><br>1. Типологія<br>переговорів та<br>особливості<br>окремих їх<br>різновидів.<br>2. Основні<br>завдання<br>переговорного<br>процесу.<br>3. Етапи ведення<br>переговорної<br>діяльності.<br>4. Психологічна<br>готовність до<br>дій в умовах<br>ведення<br>переговорів. | Семінар           |  | <a href="https://www.naiu.kiev.ua/">https://www.naiu.kiev.ua/</a><br><a href="http://www.nbu.gov.ua/">http://www.nbu.gov.ua/</a><br><a href="http://psyfactor.org/lybr10htm">http://psyfactor.org/lybr10htm</a><br><a href="http://psylist.net/index.html">http://psylist.net/index.html</a><br><a href="http://www.pon.harvard.edu/">http://www.pon.harvard.edu/</a><br><a href="https://www.pon.harvard.edu/category/research_projects/harvard-negotiation-project/">https://www.pon.harvard.edu/category/research_projects/harvard-negotiation-project/</a><br><a href="https://www.mindtools.com/aal02x7/essential-negotiation-skills">https://www.mindtools.com/aal02x7/essential-negotiation-skills</a><br><a href="https://www.mindtools.com/ajh8pyd/win-win-negotiation">https://www.mindtools.com/ajh8pyd/win-win-negotiation</a> | Поважати<br>гідність, права,<br>свободи та<br>законні інтереси<br>учасників<br>освітнього<br>процесу,<br>дотримуватися<br>етичних норм<br>тощо. | Відтворити<br>навчальний<br>матеріал у межах<br>плану;<br>змодельовати<br>ситуації<br>використання<br>одержаних знань у<br>практичній<br>діяльності<br>психолога.                                                                                                                                                                                                                                                  | Від<br>2<br>до<br>5. |  |
| <b>Т.2.</b> Основні<br>завдання, функції<br>та закономірності<br>переговорної<br>діяльності<br>(2 год.)                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Практ.<br>заняття |  | <a href="https://www.naiu.kiev.ua/">https://www.naiu.kiev.ua/</a><br><a href="http://www.nbu.gov.ua/">http://www.nbu.gov.ua/</a><br><a href="http://nplu.org/">http://nplu.org/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Справедливе<br>та об'єктивне<br>оцінювання;<br>виконання<br>вимог освітньої<br>програми.                                                        | Завдання для<br>практичного<br>заняття<br>1. Складіть<br>перелік<br>основних<br>завдань<br>переговорної<br>діяльності та<br>наведіть<br>приклади їх<br>реалізації в<br>різних сферах<br>(бізнес,<br>поліція,<br>міжособистісні<br>і стосунки).<br>2. Проаналізуйте,<br>як у<br>процесі<br>переговорів<br>реалізуються<br>такі функції:<br>• комунікативна;<br>• регулятивна;<br>• інформаційна;<br>• інтегративна. | Від<br>2<br>до<br>5. |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |        |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |  |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |        |                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                | <p>Подайте приклади кожної функції.</p> <p>3.Розкрийте дію таких закономірностей у переговорах: взаємозалежність сторін;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• вплив психологічних чинників;</li> <li>• значення підготовки;</li> <li>• вплив зовнішніх умов (час, місце, статус учасників).</li> </ul> <p>Обговоріть приклади з практики.</p> <p>5. Кейс «Взаємозалежність сторін»</p> <p>Дві компанії ведуть переговори: одна постачає товар, інша залежить від нього для виконання контракту. Покажіть, як закономірність взаємозалежності впливає на стратегію переговорів. Запропонуйте варіанти домовленості.</p> |  |  |
| <p><b>Т. 3. Психологічні технології та прийоми ведення переговорів</b><br/>( 2 год.)</p> <p>План</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Психологічні механізми переговорної діяльності</li> <li>2. Технологія переговорної діяльності</li> <li>3. Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності</li> </ol> | Лекція | Ноутбук, проектор | <a href="https://www.naiu.kiev.ua/http://pidruchniki.ws/15840720/psihologiya/yuridichna_psihologiya_-_bochelyuk_vy">https://www.naiu.kiev.ua/http://pidruchniki.ws/15840720/psihologiya/yuridichna_psihologiya_-_bochelyuk_vy</a><br><a href="http://readbookz.com">http://readbookz.com</a> . | Отримання якісних освітніх послуг; справедливе та об'єктивне оцінювання; виконувати вимоги освітньої програми. | Засвоїти теоретичний матеріал                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |             |  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|--|
| <p><b>Т. 3. Психологічні технології та прийоми ведення переговорів</b><br/>( 2 год.)</p> <p>План</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Психологічні механізми переговорної діяльності</li> <li>2. Технологія переговорної діяльності</li> <li>3. Механізми психологічного впливу у процесі переговорної діяльності</li> <li>4. Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності</li> <li><b>5. Критерії та умови ефективного психологічного впливу.</b></li> </ol> | Семінар        |  | <a href="https://www.naiu.kiev.ua/">https://www.naiu.kiev.ua/</a><br><a href="http://www.nbu.gov.ua/">http://www.nbu.gov.ua/</a><br><a href="http://psyfactor.org/lybr10htm">http://psyfactor.org/lybr10htm</a><br><a href="http://psylist.net/index.html">http://psylist.net/index.html</a><br><a href="http://https://www.pon.harvard.edu/">https://www.pon.harvard.edu/</a><br><a href="https://www.pon.harvard.edu/category/research_projects/harvard-negotiation-project/">https://www.pon.harvard.edu/category/research_projects/harvard-negotiation-project/</a><br><a href="https://www.mindtools.com/aal02x7/essential-negotiation-skills">https://www.mindtools.com/aal02x7/essential-negotiation-skills</a><br><a href="https://www.mindtools.com/ajh8pyd/win-win-negotiation">https://www.mindtools.com/ajh8pyd/win-win-negotiation</a> | Поважати гідність, права, свободи та законні інтереси учасників освітнього процесу, дотримуватися етичних норм тощо. | Відтворити навчальний матеріал у межах плану; змодельовати ситуації використання одержаних знань у практичній діяльності психолога.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Від 2 до 5. |  |
| <p><b>Т. 3. Психологічні технології та прийоми ведення переговорів</b><br/>( 4 год.)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Практ. заняття |  | <a href="https://www.naiu.kiev.ua/">https://www.naiu.kiev.ua/</a><br><a href="http://www.nbu.gov.ua/">http://www.nbu.gov.ua/</a><br><a href="http://nplu.org/">http://nplu.org/</a>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Справедливе та об'єктивне оцінювання; виконання вимог освітньої програми.                                            | Завдання для практичного заняття<br>1. Назвіть та охарактеризуйте основні психологічні технології ведення переговорів:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>• активне слухання;</li> <li>• техніка «виграш–виграш»;</li> <li>• тактика «дзеркала»;</li> <li>• метод «відкритих запитань».</li> </ul> 2. Розгляньте різні прийоми: логічна аргументація, апеляція до емоцій, використання авторитету. Проаналізуйте приклади застосування. Оцініть ефективність і ризики.<br>3. У парах відпрацюйте навички | Від 2 до 5. |  |

|  |  |  |  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |  |  |
|--|--|--|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
|  |  |  |  |  | <p>активного слухання (парафраз, уточнення, невербальні сигнали).•</p> <p>Один студент виконує роль переговорника, інший – співрозмовника. • Зробіть висновки щодо впливу активного слухання на результат.</p> <p>4. Групи отримують завдання: одна сторона застосовує маніпулятивні прийоми (тиск, перебільшення, емоційний вплив), інша – повинна виявити їх і нейтралізувати.</p> <p>5. Кейс «Переговори в умовах конфлікту» Ситуація: дві сторони мають протилежні інтереси щодо спільного проекту. • Використайте технології компромісу та співробітництва. • Продемонструйте, які прийоми допомагають знизити рівень конфліктності</p> |  |  |
|--|--|--|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|

## Основні інформаційні джерела

### Основна література:

1. Баронін А. С. Психологічний профіль вбивць: Посібник. К., 2001.
2. Бедь В.В. Юридична психологія: Навчальний посібник для ВНЗ (ред. МОН України). 4-е вид. К.: Новий світ, 2007. 376 с.

3. Бочелюк В. Й. Юридична психологія : навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2020. 336 с.
4. Бочелюк В. Й., Панов М. С., Денисов С. Ф., Турубарова А. В. Юридична психологія : навчальний посібник, 2-ге видання, перероблене і доповнене. Київ : КНТ, 2024. 410 с.
5. Біленчук П. Д. Криміналістична тактика і методика розслідування окремих видів злочинів: Навчальний посібник. Київ: МАУП, 2007. 512 с.
6. Герасіна Л. М., Требін М. П., Сахань О. М., Вонднік В. Д. Конфліктологія: загальна та юридична : підручник. Харків : Право, 2021. 224 с.
7. Казміренко Л. І. (у співавторстві). Формування психологічної готовності працівників органів внутрішніх справ до дій в екстремальних ситуаціях затримання озброєного злочинця: наук.-практ. посібн. Київ-Чернівці, 2013.
8. Кацавець Р. С. Юридична психологія. Навч. посіб. 2-ге вид., доповн. Київ : Алерта, 2019. 150 с.
9. Кацавець Р. С. Юридична психологія. Навч. посіб. 3-тє вид., доповн. Київ: Алерта, 2023. 294 с.
10. Коновалова В. О. Юридична психологія : посіб. для підгот. до іспиту / В. О. Коновалова, В. Ю. Шепітько. Харків : Право, 2019. 192 с.
11. Кудерміна О. І. Психологія особистості як суб'єкта правоохоронної діяльності : монографія. Чернівці: Наші книги, 2012. 415 с.
12. Кравець Р. С. Кримінальна психологія : навч. посіб. Вид., 2-ге, допов. Київ: Алерта, 2017. 152 с.
13. Кравець Р. С. Судова психологія : навч. посіб. Київ: Алерта, 2017. 112 с.
14. Медведєв В. С. (у співавторстві). Юридична психологія. Підручник. Київ: Видавничий дім «Слово», 2018. 448 с.
15. Мухіна Г. В. Юридична психологія: навчально-методичний посібник. За ред. ред. В. М. Бесчастного. Київ: «Дакор», 2019. 236 с.
16. Ніколенко О. С. Профілактика і корекція девіантної поведінки підлітків: Науково-методичний посібник. Чернівці: Рута, 2004. 60 с.
17. Оксютівич М. О. Юридична психологія: навчальний посібник [електронне видання] / М. О. Оксютівич, В. В. Коширець, А. Б. Мудрик. Житомир, Житомирська політехніка, 2024. 161 с.
18. Охріменко І. М. Оперативно-розшукова психологія. Сучасний стан та перспективи розвитку. Київ: НВВ Нац. акад. СБ, 2011. 471 с.
19. Пасніченко В. В. Судово-психологічна експертиза: навчальний посібник. Чернівці: Книги – ХХІ, 2008. 136 с.
20. Юридична психологія. Альбом схем з коментарями: навч. посібник / Д. О. Александров, В. Г. Андросюк, Л. І. Казміренко та ін. Київ: КНТ, 2008. 152 с.
21. Медведєв В. С. (у співавторстві). Юридична психологія: підручник / С. Д. Максименко, В. С. Медведєв. Київ: Видавничий Дім «Слово», 2018. 448 с.
22. Шепітько В. Ю. Юридична психологія : підручник / В. Ю. Шепітько, В. О. Коновалова. 3-тє вид., перероб. і допов. Харків : Право, 2019. 288 с.

#### **Додаткова література:**

1. Алексєйчук В.І. Огляд місця події: тактика і психологія: монографія. Х.: Апостіль, 2012. 230 с.
2. Жук Н. А. Комунікативна компетентність патрульних поліцейських як

проблема юридичної психології. Юридична психологія. 2018. № 1. С. 66-75.

3. Медведєв В. С. Особистість слідчого як проблема юридичної психології. Право і Безпека. 2019. № 1. С. 97-103.
4. Кацавець Р. С. Правова психологія : навчальний посібник. Київ : Алерта, 2021. 120 с.
5. Розов В. І. Психологія екстремальних ситуацій: адаптивність до стресу та психологічне забезпечення : практичний посібник, 3-тє видання, перероблене і доповнене. Київ : КНТ, 2024. 711 с.
6. Полонка І. А. Кореляційне обґрунтування поняття правової поведінки: науково-пізнавальне дослідження крізь призму правових систем сучасності. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія ПРАВО. 2019. Випуск 55. Том 1. С. 49-53.
7. Стрибко Т., Бойченко С. Правова поведінка як складник правосвідомості: загальнотеоретичний аналіз. Підприємництво, господарство і право. 2020. № 4. С. 257-261. <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2020.4.43>
8. Фонарюк О. Ю. Макрорівні та мікрорівні формування протиправної поведінки людини. Європейські перспективи. 2016. № 3. С. 72-78.

#### **Інформаційні ресурси**

<http://psyfactor.org/lybr10htm>

<http://psylist.net/index.html>

[http:](http://)

<https://www.pon.harvard.edu/>

[https://www.pon.harvard.edu/category/research\\_projects/harvard-negotiation-project/](https://www.pon.harvard.edu/category/research_projects/harvard-negotiation-project/)

<https://www.mindtools.com/aal02x7/essential-negotiation-skills>

<https://www.mindtools.com/ajh8pyd/win-win-negotiation>

**Технічне та програмне забезпечення/обладнання.** Проведення занять з використанням мультимедійної установки, що надає ілюстративності під час висвітлення окремих прикладних аспектів розв'язання (управління) конфліктів.

**Політики курсу** - згідно з «ПОЛОЖЕННЯМ про академічну доброчесність у Національній академії внутрішніх справ» (затверджено Рішенням Вченої ради НАВС від 27 березня 2018 р., протокол № 5; уведено в дію Наказом НАВС від 30.03.2018 № 422); Етичний кодекс психолога.

**Політика щодо відвідування:** передбачає систематичне, регулярне оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти (рівень теоретичних знань та практичних умінь і навичок з усіх тем навчальної дисципліни) за результатами аудиторних занять, самостійної та індивідуальної роботи. Під час занять здобувачі вищої освіти працюють у такому форматі: усне опитування - глибина і характер знань навчального матеріалу за змістом навчальної дисципліни, що міститься в основних та додаткових рекомендованих нормативних та доктринальних джерелах; - уміння аналізувати явища, що вивчаються, у їх взаємозв'язку й розвитку; - характер відповідей на поставлені питання (системність, чіткість, лаконічність, логічність, послідовність тощо); практичні завдання - уміння застосовувати теоретичні положення у вирішенні проблем; - уміння аналізувати достовірність одержаних результатів.

Відвідування занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі здобувачі вищої освіти відвідують лекції і семінарські заняття курсу. Пропуски семінарських занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку. Здобувач зобов'язаний відпрацювати пропущене заняття впродовж двох тижнів з дня пропуску заняття.

#### Система оцінювання та вимоги

|                                                          |                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Загальна система оцінювання навчальної дисципліни</b> | <i>участь в роботі впродовж семестру, у тому числі опрацювання завдань самостійної підготовки / залік – 60/40</i>                                                                             |
| <b>Вимоги до письмової роботи (за умови наявності)</b>   | <i>не передбачається</i>                                                                                                                                                                      |
| <b>Семінарські заняття</b>                               | <i>під час семінарських занять здобувачів вищої освіти відбувається опрацювання навчальних питань у межах плану, а також вивчення окремих розділів дисципліни під керівництвом викладача.</i> |
| <b>Умови допуску до підсумкового контролю</b>            | <i>за умови засвоєння визначеного науково-педагогічним працівником обсягу навчального матеріалу, виконання поточних практичних завдань.</i>                                                   |

#### Шкала оцінювання: національна та ECTS

| Оцінка в балах | Оцінка за національною шкалою | Оцінка за шкалою ECTS |                                            |
|----------------|-------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------|
|                |                               | Оцінка                | Пояснення                                  |
| 90-100         | відмінно                      | A                     | відмінне виконання                         |
| 85-89          | добре                         | B                     | вище середнього рівня                      |
| 75-84          |                               | C                     | загалом хороша робота                      |
| 66-74          | задовільно                    | D                     | непогано                                   |
| 60-65          |                               | E                     | виконання відповідає мінімальним критеріям |
| 35-59          | незадовільно                  | FX                    | необхідне перескладання                    |
| 1-34           |                               | F                     | необхідне повторне вивчення курсу          |

Силабус схвалено на засіданні кафедри юридичної психології Національної академії внутрішніх справ 3 липня 2025 року, № 19

Завідувач кафедри

 Іван ОХРИМЕНКО

Підпис автора силабусу:

 Юлія МАРТЕНКО