

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ НАФТИ І ГАЗУ
Інститут гуманітарної підготовки та державного управління
Кафедра публічного управління та адміністрування

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ КОМПЛЕКС

дисципліни «Ефективні комунікації та переговори»

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Галузь знань: 28 "Публічне управління та адміністрування"

Спеціальність: 281 "Публічне управління та адміністрування"

Освітньо-професійна програма: "Публічне управління та адміністрування"

Вид дисципліни (модулю): вибіркова

Розробник:

Доцент кафедри публічного управління і
адміністрування, доктор політичних наук

_____ В. І. Остап'як

Навчально-методичний комплекс схвалено на засіданні кафедри публічного управління та адміністрування (*протокол від «17» вересня 2020 року № 2*).

ПЕРЕЛІК СКЛАДОВИХ НМК

Робоча програма дисципліни " Ефективні комунікації та переговори "
Розширений план лекцій дисципліни " Ефективні комунікації та переговори "
Методичне забезпечення практичних занять дисципліни " Ефективні комунікації та переговори "
Методичне забезпечення самостійної роботи здобувачів вищої освіти
Завдання для поточного та модульного контролю знань і вмінь здобувачів вищої освіти

**РОБОЧА ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ
" Ефективні комунікації та переговори "**

1 ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ресурс годин на вивчення дисципліни «Ефективні комунікації та переговори» згідно з чинним РНП, розподіл по семестрах і видах навчальної роботи для різних форм навчання характеризує таблиця 1.

Таблиця 1 – Розподіл годин, виділених на вивчення дисципліни

Найменування показників	Всього		Розподіл по семестрах			
			Семестр _		Семестр 7	
	ДФН	ЗФН	ДФН	ЗФН	ДФН	ЗФН
Кількість кредитів ECTS	5	5			5	5
Кількість модулів	2	2			2	2
Загальний обсяг часу, год.	150	150			150	150
Аудиторні заняття, год., у т.ч.:	72	72			72	72
лекційні заняття	36	36			36	36
семінарські заняття						
практичні заняття	36	36			36	36
лабораторні заняття						
Самостійна робота, год., у т.ч.:	78	78			78	78
виконання курсового проекту (роботи)						
виконання контрольних робіт						
опрацювання матеріалу, викладеного на лекціях	16	16			16	16
опрацювання матеріалу, винесеного на самостійне вивчення	38	38			38	38
підготовка до практичних занять та контрольних заходів	16	16			16	16
підготовка звітів з лабораторних робіт						
підготовка до екзамену	8	8			8	8
Форма семестрового контролю	Іспит					

2 МЕТА ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Мета вивчення дисципліни – ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики комунікацій та переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу а також ознайомлення студентів з існуючими розробками в сфері комунікацій та переговорів, сформувати практичні навички їх застосування. Сформувати професійні якості, творче критичне мислення, активну громадянську позицію, здатність орієнтуватися у проблемах суспільно-політичного життя, глобалізації, сталого розвитку, ефективних комунікацій та переговорів.

У результаті вивчення дисципліни студент повинен демонструвати такі **результати навчання** через знання, уміння та навички:

- використовувати базові знання і поняття, що складають суть теорії комунікацій та переговорів;
- знати структуру та особливості базових концепцій переговорів;
- знати типи та види переговорів, їх функції;
- знати основні стратегії та тактичні прийоми, які використовуються при переговорах;
- уміти здійснювати пошук та узагальнення інформації, робити висновки і формулювати рекомендації в межах своєї компетенції;
- використовувати методи аналізу та оцінювання комунікацій та переговорів;
- уміти коригувати професійну діяльність у випадку зміни вихідних умов.

Вивчення навчальної дисципліни сприяє формуванню та розвитку у студентів **компетентностей:**

загальних:

- здатність вчитися та оволодівати сучасними знаннями в сфері комунікацій;
- здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства через вдосконалення комунікаційних навичок та переговорів, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні;
- здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя;
- здатність до адаптації та дії в нових ситуаціях;
- здатність знаходити, обробляти, аналізувати інформацію з різних джерел;
- навички міжособистісної взаємодії, комунікації та переговорів.

фахових:

- здатність до соціальної взаємодії, до співробітництва й розв'язання конфліктів;
- здатність забезпечувати належний рівень вироблення та використання управлінських продуктів, послуг чи процесів через комунікацію та переговори;
- здатність забезпечувати дотримання нормативно-правових та морально-етичних норм поведінки, комунікації;
- здатність до дослідницької та пошукової діяльності в сфері публічного управління та адміністрування;
- здатність здійснювати професійну діяльність з урахуванням потреб забезпечення національної безпеки України.

3 ПРОГРАМА ТА СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

3.1 Тематичний план лекційних занять

Тематичний план лекційних занять дисципліни характеризує таблиця 2.

Таблиця 2 – Тематичний план лекційних занять

Шифр	Назви модулів (М), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	
М 1	Система ефективних комунікацій	18	4	
Т 1.1	Основні положення теорії комунікації. Поняття комунікації. Причини винесення комунікації в окремий предмет. Дисципліни, що вивчають комунікацію. Види, форми, типи комунікаційної діяльності. Функції комунікації та комунікативного акту.	2	1	1 - 24
Т 1.2	Моделі комунікації. Модель Якобсона. Модель Шенона-Вівера. Модель Ньюкома. Модель Лотмана. Модель комунікації Ю.М.Лотмана. Модель знака.	2		1 - 24
Т 1.3	Групова комунікація. Група: ролі, лідерство, комунікація. Організація як тип формальної групи. Комунікаційні мережі у діловій комунікації. Комунікаційний стиль у діловій комунікації.	2	1	1 - 24
Т 1.4	Комунікативні конфлікти. Комунікативні конфлікти та їх виникнення. Способи комунікативної поведінки та комунікативні ролі. Комунікативні цілі і комунікативна компетенція. Комунікативний кодекс та комунікативний етикет. Засоби запобігання/дозволу комунікативних конфліктів. Кодекс і правила. Прийоми та мовні засоби. Механізм та сфери виникнення комунікативних конфліктів.	2		1 - 24
Т 1.5	Теорія переговорів. Переговори та їх особливості при конфлікті. Підготовка до переговорів. Особисті переговорні стилі.	2	1	1 - 24
Т 1.6	Поняття про аргументації в комунікації. Поняття про аргументації. Доказ і його структура. Спростування. Види спростування.	2		1 - 24
Т 1.7	Семіотика в системі комунікації Напрямки семіотики. Закони семіотики. Знаки та системи знаків. Інтерпретація символів.	2		1 - 24
Т 1.8	Невербальна комунікація. Поняття, функції та види невербальної комунікації. Оптико-кінетичні комунікації. Розуміння жестів. Міміка. Фонаційні та графічні засоби невербальної комунікації. Ситуативні змінні невербальної комунікації. Колір та	2		1 - 24

Шифр	Назви модулів (М), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	
	комунікація.			
Т 1.9	Моделі масової комунікації. Модель „взаємної обумовленості” Шрама. Теорії „селективного впливу”. Двоступенева схема Каца та Лазарфельда. Концепція Ноель-Нойман. Структурна взаємозалежність. Концепція засобів Маклюена.	2		1 - 24
М 2	Переговори та комунікативні технології	18	3	
Т 2.1	Комунікаційний дискурс. Поняття дискурсу. Теле- і радіодискурс. Газетний дискурс. Театральний дискурс. Кінодискурс. Літературний дискурс. Дискурс у сфері "паблік рілейшнз".	2	1	25-40
Т 2.2	Комунікаційний дискурс. Рекламний дискурс. Політичний дискурс. Тоталітарний дискурс. Неофіційний (позацензурний) дискурс. Релігійний дискурс. Етикетний дискурс. Фольклорний та міфологічний дискурс.	2		25-40
Т 2.3	Загальна характеристика переговорної діяльності. Поняття переговорної діяльності. Психологічна сутність динаміки переговорного процесу.	2		25-40
Т 2.4	Основні завдання, функції та закономірності переговорної діяльності. Функції переговорної діяльності. Стратегії переговорного процесу. Психологічні умови успішності переговорів.	2		25-40
Т 2.5	Психологічні технології та прийоми ведення переговорів. Психологічні механізми переговорної діяльності. Технологія переговорної діяльності. Техніка і тактика аргументування як інструмент переговорної діяльності.	2	1	25-40
Т 2.6	Маніпуляції. Маніпулятор. Жертви маніпуляції. Поняття маніпуляції. Метафора маніпуляції. Психологічне визначення маніпуляції. Цілеспрямоване перетворення інформації. Механізми маніпулятивного впливу.	2		25-40
Т 2.7	Маніпуляції і пропаганда в медіапросторі. Прийоми медіа-маніпуляцій. Чому небезпечна пропаганда і як її уникнути та подолати. Що таке «мова ворожнечі» та як її розпізнати.	2		25-40
Т 2.8	Критичне сприймання мас-медіа. Критичний аналіз текстів ЗМІ. Для чого існують стандарти подання інформації в мас-медіа. Комунікації в Інтернеті: переваги і ризики.	2		25-40

Шифр	Назви модулів (М), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	
Т 2.9	Комунікації в Інтернеті: переваги і ризики. Можливості Інтернету як засобу масової інформації. Соціальні мережі як вид мас-медіа. Віртуальний світ і особистість: права, безпека, етика.	2	1	25-40
	всього	36	6	

3.2 Теми практичних занять

Теми практичних занять дисципліни наведено у таблиці 3.

Таблиця 3 – Теми практичних (семінарських) занять

Шифр	Назви модулів (М), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	
М 1	Система ефективних комунікацій	18	4	
Т 1.1	Основні положення теорії комунікації та переговорів. Поняття комунікації. Причини винесення комунікації в окремий предмет.	2	1	1 - 24
Т 1.2	Моделі комунікації та переговорів. Модель Якобсона. Модель Шенона-Вівера. Модель Ньюкома. Модель Лотмана.	2		1 - 24
Т 1.3	Групова комунікація та багатосторонні переговори. Група: ролі, лідерство, комунікація. Організація як тип формальної групи. Комунікаційні мережі у діловій комунікації.	2	1	1 - 24
Т 1.4	Комунікативні конфлікти та переговорні суперечки. Комунікативні конфлікти та їх виникнення. Способи комунікативної поведінки та комунікативні ролі. Комунікативні цілі і комунікативна компетенція.	2		1 - 24
Т 1.5	Теорія переговорів та публічних виступів. Переговори та їх особливості при конфлікті. Підготовка до переговорів. Особисті переговорні стилі.	2		1 - 24
Т 1.6	Поняття про аргументації. Поняття про аргументації. Спростування. Види спростування.	2	1	1 - 24
Т 1.7	Семіотика в системі комунікації Напрямки семіотики. Закони семіотики.	2		1 - 24
Т 1.8	Невербальна комунікація. Поняття, функції та види невербальної комунікації. Оптико-кінетичні комунікації. Розуміння жестів. Міміка.	2		1 - 24
Т 1.9	Моделі масової комунікації та виступів.	2		1 - 24

Шифр	Назви модулів (М), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	
	Модель „взаємної обумовленості” Шрама. Теорії „селективного впливу”.			
М 2	Переговори та комунікативні технології	18	3	
Т 2.1	Комунікаційний дискурс та публічні виступи. Поняття дискурсу. Теле- і радіодискурс. Газетний дискурс. Театральний дискурс. Кінодискурс. Літературний дискурс. Дискурс у сфері "паблік рілейшнз".	2	1	25-40
Т 2.2	Комунікаційний дискурс. Політичний дискурс. Тоталітарний дискурс. Неофіційний (позацензурний) дискурс. Релігійний дискурс.	2		25-40
Т 2.3	Загальна характеристика переговорів. Поняття переговорної діяльності. Психологічна сутність переговорного процесу.	2		25-40
Т 2.4	Основні завдання переговорів. Функції переговорної діяльності. Стратегії переговорного процесу.	2		25-40
Т 2.5	Психологічні технології переговорів. Психологічні механізми переговорної діяльності. Технологія переговорної діяльності.	2	1	25-40
Т 2.6	Маніпуляції. Маніпулятор. Жертви маніпуляції. Поняття маніпуляції. Метафора маніпуляції.	2		25-40
Т 2.7	Маніпуляції і пропаганда. Прийоми медіа-маніпуляцій. Чому небезпечна пропаганда і як її уникнути та подолати.	2		25-40
Т 2.8	Критичне сприймання мас-медіа. Критичний аналіз текстів ЗМІ. Для чого існують стандарти подання інформації в мас-медіа.	2		25-40
Т 2.9	Комунікації в Інтернеті. Можливості Інтернету як засобу масової інформації.	2	1	25-40
	всього	36	6	

3.3 Завдання для самостійної роботи студента

Перелік матеріалу, який виноситься на самостійне вивчення, наведено у таблиці 4.

Таблиця 4 – Матеріал, що виноситься на самостійне вивчення

Шифр	Назви модулів (М), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література
		ДФН	ЗФН	
М 1	Система ефективних комунікацій	24	96	
Т 1.1	Основні положення теорії комунікації та переговорів. Поняття комунікації. Причини винесення комунікації в окремий предмет.	6	28	1 - 24
Т 1.2	Невербальна комунікація. Поняття, функції та види невербальної комунікації. Оптико-кінетичні комунікації. Розуміння жестів. Міміка.	6	20	1 - 24
Т 1.3	Групова комунікація та багатосторонні переговори. Група: ролі, лідерство, комунікація. Організація як тип формальної групи. Комунікаційні мережі у діловій комунікації.	6	20	1 - 24
Т 1.4	Комунікативні конфлікти та переговорні суперечки. Комунікативні конфлікти та їх виникнення. Способи комунікативної поведінки та комунікативні ролі. Комунікативні цілі і комунікативна компетенція.	6	28	
М 2	Переговори та комунікативні технології	14	52	
Т 2.1	Загальна характеристика переговорів. Поняття переговорної діяльності. Психологічна сутність переговорного процесу.	8	30	25-40
Т 2.2	Маніпуляції. Маніпулятор. Жертви маніпуляції. Поняття маніпуляції. Метафора маніпуляції.	6	221	25-40
	всього	38	148	

4 НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

4.1 МОДУЛЬ «Система ефективних комунікацій»

4.1.1 Основна література

1. Бакиров А. НЛП-технологии: разговорный гипноз. М.: Эксмо, 2011. 416с.
2. Беккио Ж. Новый гипноз: практическое руководство. М.: Независимая фирма «Класс», 1997. 160 с.
3. Болстад Р. НЛП в психотерапии. СПб.: Питер, 2003. 240 с.
4. Брагина Н. Н. Функциональные асимметрии человека. М.: Медицина, 1988. 240 с.
5. Бэндлер Р., Гриндер Д. Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона. Сыктывкар: Флинта, 2000. 184 с.
6. Бэндлер Р. Формирование транса. М.: КААС, 1994. 272 с.
7. Гиллиген С. Наследие Милтона Эриксона. М.: Психотерапия, 2012. 416 с.
8. Гиллиген С. Терапевтические транссы: руководство по эриксоновской гипнотерапии. М.: Независимая фирма «Класс», 1997. 407 с.
9. Гипнотерапия/под ред. М. Хипа, У. Драйдена. СПб.: Питер, 2001. 352 с.
10. Годен Ж. Новый гипноз: глоссарий, принципы и метод. Введение в эриксоновскую гипнотерапию. М.: Изд-во Института психотерапии. 2003. 298 с.

4.1.2 Додаткова література

11. Гончаров Г. А. Суггестия: теория и практика. М.: КСП, 1995. 320 с.
12. Гордеев М. Н. Классический и эриксоновский гипноз: практическое руководство. М.: Изд-во Института психотерапии, 2001. 240 с.
13. Гордеев М. Н., Евтушенко В. Г. Техники гипноза. М.: Изд-во Института психотерапии, 2003. 245 с.
14. Горин А. С. А вы пробовали гипноз? СПб: Лань, 1995. 208 с.
15. Гримак Л. П. Тайны гипноза: современный взгляд. СПб.: Питер, 2004. 304 с.
16. Гриндер Д., Бэндлер Р. Формирование транса. М.: «КААС», 1994. 272 с.
17. Джеймс Т., Флоренс Л., Шобер Дж. Гипноз. Создание феномена глубокого транса: полное руководство. М.: КСП+, 2003. 224 с.
18. Евтушенко В. Г. Методы современной гипнотерапии. М.: Психотерапия, 2010. 384 с.
19. Евтушенко В. Г. Энциклопедия гипнотических техник. М.: Изд-во Института психотерапии, 2005. 400 с.
20. Заика Е. В. Функциональные асимметрии мозга человека. Методы исследования и результаты: учебное пособие. Харьков: ХГУ, 1992. 76 с.
21. Кабаченко Т. С. Методы психологического воздействия. М., 2000. 539 с.
22. Карл Г., Бойз Д. Гипнотерапия: практическое руководство. М.:

Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2002. 352 с.

23. Ковалев Г. А. О системе психологического воздействия (к определению понятия). Психология воздействия (проблемы теории и практики): сб. науч. тр. М.: Наука, 1989. С. 4-5.
24. Ковалев Г. А. Три парадигмы в психологии - три стратегии психологического воздействия. Вопросы психологии. 1987. № 2. С. 41-49.
25. Ковалев С. В. Психотерапия личной истории и психокоррекция Самостоятельных Единиц Сознания. М.: МОДЭК, МПСИ. 2001. 160 с.
26. Козлов В. В. Психотехнологии измененных состояний сознания. М.: Изд-во Института психотерапии, 2001. 384 с.
27. Коледа С. М. Моделирование бессознательного. М.: Ин-тут общегум. исслед., 2000. 224 с.
28. Кондрашенко В. Т., Донской Д.И. Общая психотерапия: учебное пособие. Минск: Вышэйш. шк., 1997. 464 с.
29. Кондрашов В. В. Внушение и гипноз: практ. рук-во. Ростов н/Д: Изд-во «Феникс», 2003. 352 с.
30. Кондрашов В. В. Все о гипнозе. Ростов н/Д: Изд-во «Феникс», 1998. 384 с.
31. Костандов Э. А. Психофизиология сознания и бессознательного: учебное пособие. Спб.: Питер, 2004. 167 с.
32. Куликов В. Н. Психология внушения. Иваново, 1978. 172 с.
33. Лозанов Г. К. Суггестология. София: Наука и искусство, 1971. 517 с.
34. Пальчевский С. С. Суггестопедагогіка: навчальний посібник. К.: Кондор, 2005. 351 с.
35. Шварц И. Е. Внушение в педагогическом процессе: монография. Пермь: ПГПИ, 1971. 304 с.
36. Япко М. Д. Введение в гипноз: практическое пособие. М.: Изд-во Института психотерапии, 2001. 191 с.
37. Япко М. Д. Гипноз для психотерапии депрессий: методические рекомендации. М.: Изд-во «Центр психологической культуры», 2002. 248 с.
38. Япко М. Трансовая работа: введение в практику клинического гипноза. М.: Независимая фирма «Класс», 1998. 496 с.

4.1.3 Інформаційні ресурси в Інтернеті

39. ПСИХОЛОГІС - енциклопедія практичної психології
<http://psychologis.com.ua/chelovek-1.htm>
40. Асоціація психіатрів України (АПУ) <https://www.ukrpsychiatry.org/index.php>

4.2 МОДУЛЬ «Переговори та комунікативні технології»

4.2.1 Основна література

41. Аронсон Э., Пратканис Э.Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. Перераб. Изд. - СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. - 384 с.
42. Геген Н. Психология манипуляции и подчинения. – СПб.: Питер, 2005.– 203с.
43. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – СПб.: Речь, 2003.
44. Душкина М.Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2004. – 224с.

45. Землянська О. В. Особистість та методи її дослідження при проведенні судово-психологічної експертизи : монографія / О. В. Землянська. – Х. : Титул, 2007. – 244 с.
46. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2001.
47. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. – СПб.: Питер, 2009. – 576с.
48. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия. – М.: Педагогическое общество России, 2000. – 544с.
49. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2002.
50. Михайлюк Е.Б. Психология влияния. – Ростов н/Д.: Феникс, 2003. – 160с.
51. Психология влияния. Хрестоматия / Сост. А.В. Морозов. – СПб.: Питер, 2001.
52. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: Монографія. – К.: Міленіум, 2008. – 216 с
53. Тернер Дж., Социальное влияние. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
54. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб.: Питер, 2004. - 286с.
55. Шейнов В.П. Искусство убеждать. – М.: «Книга сервис», 2005. – 304с.
56. Юридична психологія : підручник / за заг. ред. Л. І. Казміренко, Є. М. Моїсеєва. – К. : КНТ, 2007. – 360 с.

4.2.2 Додаткова література

57. Ананьев Б. Г. О проблемах современного человекознания / Б. Г. Ананьев. – М. : Наука, 1977. – 380 с.
58. Васютинський В. Інтеракційна психологія влади. – К., 2005. – 492 с.
59. Кара-Мурза С.Г. Маніпуляція свідомістю. Навчальний посібник. Видання друге. – К.: Оріони, 2006. – 528 с.
60. Клименко Н. І. Судова експертологія : курс лекцій : навч. посіб. для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл. / Н. І. Клименко. – К. : Видавничий Дім «Ін Юре», 2007. – 528 с.
61. Князев С. М. Розслідування шахрайства, вчиненого способом фінансової піраміди : дис... канд. юрид. наук : спец. 12.00.09 «Кримінальний процес та криміналістика; судова експертиза; оперативно-розшукова діяльність» / Сергій Миколайович Князев. – НАВС, 2012. – 256 с.
62. Кравченко О. В. Психологічні особливості шахрайства: автореф. дис... канд. психол. наук : спец. 19.00.06 «Юридична психологія» / Олена Василівна Кравченко. – НУВС, 205. – 23 с.
63. Кузнецов В.В. Психология взаимопонимания. Неправда, лож, обман. – СПб.: Питер, 2008. – 288 с.
64. Побокін М. Маніпулятивний вплив в системі політичних технологій // Людина і політика 2004 № 3, С. 63-73.
65. Почебут Л. Г. Социальная психология толпы. – СПб.: Речь, 2004. – 240 с.
66. Реклама: внушение и манипуляция/ Ред.-сост. Д.Я. Райгородский. – Самара: «БАХРАХ-М», 2007. – 752с.
67. Семечкин Н.И. Психология социального влияния. – СПб.: Речь, 2004. – 304с.
68. Шейнов В.П. Искусство управлять людьми / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2008. – 512 с.
69. Эдмюллер А. Техники манипуляции: Распознавание и противодействие / Андреас Эдмюллер, Томас Вильгельм – М.: Омега-Л., 2008.- 131с.

4.2.3 Інформаційні ресурси в Інтернеті

70. Інститут політичної освіти - <http://ipo.org.ua>
71. <https://wkrolik.com.ua/pro-nas/>

5 МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Зразок схеми нарахування балів при оцінюванні знань студентів з дисципліни наведено в таблиці .

Таблиця 5 – Схема нарахування балів у процесі оцінювання знань студентів з дисципліни «Ефективні комунікації та переговори»

Види робіт, що контролюються	Максимальна кількість балів
Модуль «Система ефективних комунікацій»	
Контроль теоретичних знань (9 практичних * 5 балів)	45
Самостійна робота (2*10 балів)	20
Модульна контрольна робота	35
всього	100
Модуль «Переговори та комунікативні технології»	
Контроль теоретичних знань (9 практичних * 5 балів)	45
Самостійна робота (2*10 балів)	20
Модульна контрольна робота	35
всього	100
Розраховується середнє арифметичне по всіх змістових модулях	100

Диференційований залік з дисципліни виставляється студенту відповідно до чинної шкали оцінювання, що наведена нижче.

Остаточне оцінювання екзамену з дисципліни проводиться відповідно до вимог чинного Положення «Про систему поточного і підсумкового контролю, оцінювання знань та визначення рейтингу студентів»

У разі плагіату при виконанні завдання (есе, модульна контрольна робота та ін.) здобувач не отримує бали і повинен виконати завдання повторно.

Таблиця 6 –Шкала оцінювання: національна та ECTS

Національна	Університетська (в балах)	ECTS	Визначення ECTS	Рекомендована система оцінювання
Відмінно	90-100	A	Відмінно – відмінне виконання лише з незначною кількістю пом илок	90-100 (відмінно)
Добре	82-89	B	Дуже добре - вище середнього рівня з кількома помилками	75-89 (добре)
	75-81	C	Добре – в загальному правильна робота з певною кількістю грубих п омилок	
Задовільно	67-74	D	Задовільно – непогано, але зі значною кількістю недол іків	60-74 (задовільно)
	60-66	E	Достатньо - виконання задовольняє мі німальні критерії	
Незадовільно	35-59	FX	Незадовільно - потрібно попрацювати перед тим, як отримати залік або складат и екзамен	35-59 (незадовільно і змож ливістю повторного складання екзамену)
	0-34	F	Незадовільно – необхідна серйозна подал ьша робота	0-34 (незадовільно і з обов ’язковим повторним вивченням модуля)