

Київський університет імені Бориса Грінченка  
Факультет психології, соціальної роботи та спеціальної освіти  
(назва інституту, факультету, коледжу)

Кафедра соціальної педагогіки та соціальної роботи



«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Проректор з науково-методичної та  
навчальної роботи

Олексій ЖИЛЬЦОВ

2023 р.

## РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Практикум із ведення переговорів і публічних виступів»

(повна назва навчальної дисципліни за навчальним планом)

для студентів

спеціальності	<u>231 Соціальна робота</u> (шифр і назва спеціальності (тей))
освітнього рівня	<u>першого (бакалаврського)</u> (назва освітнього рівня, ОКР)
освітньої програми	<u>231.00.04 Соціальна адвокація</u> (шифр і назва освітньої програми)
спеціалізації (за наявності)	(назва спеціалізації)

КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ БОРИСА ГРИНЧЕНКА  
Ідентифікаційний код 02136554  
Начальник відділу  
моніторингу якості освіти

Протокол № 1446/23  
(підпис) (прізвище, ініціал)

2023 р.

Київ – 2023

**Розробники:**

Аліна ДУЛЯ, старший викладач кафедри соціальної педагогіки і соціальної роботи;

Вадим СУЛЦЬКИЙ, кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри соціальної педагогіки та соціальної роботи.

**Викладач:**

Аліна ДУЛЯ, старший викладач кафедри соціальної педагогіки і соціальної роботи Факультету психології, соціальної роботи та спеціальної освіти.

**Робочу програму розглянуто і затверджено :**

На засіданні кафедри соціальної педагогіки і соціальної роботи

Протокол від 28.08.2023 р. № 16

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ (Тетяна ЛЯХ)

(підпис)

Робочу програму погоджено з гарантом освітньої програми (керівником освітньої програми) 231.00.04 Соціальна адвокція

(назва освітньої програми)

28.08. 2023 р.

Керівник освітньої програми \_\_\_\_\_ (Світлана САПІГА)

(підпис)

Робочу програму перевірено

01.09. 2023 р.

Заступник декана Факультету психології, соціальної роботи та спеціальної освіти \_\_\_\_\_ (Роман ПАВЛЮК)

(підпис)

Пролонговано:

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_), «\_\_»\_\_ 20\_\_ р., протокол № \_\_

(підпис)

(підпис)

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_), «\_\_»\_\_ 20\_\_ р., протокол № \_\_

(підпис)

(підпис)

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_), «\_\_»\_\_ 20\_\_ р., протокол № \_\_

(підпис)

(підпис)

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_), «\_\_»\_\_ 20\_\_ р., протокол № \_\_

(підпис)

(підпис)

## 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни за формами навчання	
	денна	заочна
<b>Практикум із ведення переговорів і публічних виступів</b>		
Вид дисципліни	вибіркова	
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська	
Загальний обсяг кредитів / годин	5/150	
Курс	3	
Семестр	5-6	
Кількість змістових модулів з розподілом:	5	
Обсяг кредитів	5	
Обсяг годин, в тому числі:	150	
Аудиторні	70	
Модульний контроль	10	
Семестровий контроль	-	
Самостійна робота	70	
Форма семестрового контролю	залік	

## 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета – ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики переговорної діяльності в соціальній сфері, формування системи знань про стратегію та тактику переговорного процесу, удосконалення комунікативних умінь і навичок, основ майстерності публічних виступів.

Завдання навчальної дисципліни:

- засвоїти теоретичні знання з основ ведення переговорів, ораторського мистецтва та публічних виступів;
- розвинути навички ведення переговорів та публічного мовлення;
- сформуванати практичні риторичні вміння;
- сформуванати вміння здійснювати успішну підготовку до переговорів та їх ведення, виголошення промов у професійній діяльності.

Відповідно до освітньо-професійної програми 231.00.04 Соціальна адвокатура підготовки за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти зі спеціальності 231 Соціальна робота таких загальних та спеціальних (фахових) компетентностей:

ЗК 7. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

СК 10. Здатність розробляти шляхи подолання соціальних проблем і знаходити ефективні методи їх вирішення.

СК 15. Здатність взаємодіяти з клієнтами, представниками різних

професійних груп та громад.

### 3. Результати навчання за дисципліною:

Відповідно до освітньо-професійної програми 231.00.04 Соціальна адвокатура підготовки за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти зі спеціальності 231 Соціальна робота, дисципліна «Практикум із ведення переговорів і публічних виступів» забезпечує оволодіння такими програмовими результатами навчання:

ПРН 2. Вільно спілкуватися усно і письмово державною та іноземною мовами з професійних питань.

ПРН 17. Встановлювати та підтримувати взаємини з клієнтами на підґрунті взаємної довіри та відповідно до етичних принципів і стандартів соціальної роботи, надавати їм психологічну підтримку й наснажувати клієнтів.

ПРН 18. Налагоджувати співпрацю з представникам різних професійних груп та громад; використовувати стратегії індивідуального та колективного представництва інтересів клієнтів.

ПРН 24. Розробляти соціальні адвокаційні кампанії, налагоджувати ефективну міжвідомчу комунікацію.

### 4. Структура навчальної дисципліни

Тематичний план для денної форми навчання

Назва змістових модулів, тем	Усього	Розподіл годин між видами робіт					
		Аудиторна:					Самостійна робота
		Лекції	Семінари	Практичні	Лабораторні	Індивідуальні	
<b>Модуль 1. Основи ведення переговорів</b>							
Тема 1. Комунікація та переговори	4	2	2	-	-	-	-
Тема 2. Рівні ведення переговорів	4	2	2	-	-	-	-
Тема 3. Моделі переговорів	2	-	-	2	-	-	-
Тема 4. Основні методи ведення переговорів	4	2	-	2	-	-	-
Тема 5. Динаміка переговорного процесу	2	-	-	2	-	-	-
Самостійна робота 1.	14	-	-	-	-	-	14
Модульний контроль	2						
Разом	32	6	4	6	-	-	14
<b>Модуль 2. Практики ведення переговорів</b>							
Тема 6. Маніпулятивні техніки та засоби їх обмеження	6	2	-	4	-	-	-
Тема 7. Техніки постановки питань	2	-	2	-	-	-	-
Тема 8. Ні – краща стратегія ведення переговорів	4	2	2	-	-	-	-
Тема 9. Гарвардський метод ведення переговорів	2	-	2	-	-	-	-
Самостійна робота 2.	14	-	-	-	-	-	14
Модульний контроль	2						
Разом	30	4	6	4	-	-	14

Модуль 3. Переговори в соціальній роботі							
Тема 10. Стратегії та тактики переговорів в соціальній роботі	6	4	2	-	-	-	-
Тема 11. Види переговорів в соціальній роботі	4	-	2	2	-	-	-
Тема 12. Медіація як вид переговорного процесу	2	-	-	2	-	-	-
Самостійна робота 3.	14	-	-	-	-	-	14
Модульний контроль	2						
Разом	28	4	4	4	-	-	14
Модуль 4. Мистецтво публічного виступу							
Тема 13. Сутність та зміст публічних виступів	4	2	2	-	-	-	-
Тема 14. Види та жанри публічного мовлення, їх специфіка	2	-	2	-	-	-	-
Тема 15. Особливості публічних промов	2	-	-	2	-	-	-
Тема 16. Техніка мовлення	2	-	2	-	-	-	-
Тема 17. Управління аудиторією під час публічного виступу	2	-	-	2	-	-	-
Тема 18. Психологічні аспекти публічного виступу	2	-	-	2	-	-	-
Самостійна робота 4.	14	-	-	-	-	-	14
Модульний контроль	2						
Разом	30	2	6	6	-	-	14
Модуль 5. Публічні виступи з актуальних проблем соціальної роботи							
Тема 19. Етапи підготовки публічного виступу	2	2	-	-	-	-	-
Тема 20. Техніка публічних презентацій в соціальній роботі	2	-	2	-	-	-	-
Тема 21. Мистецтво підготовки й виголошення наукової доповіді	2	-	-	2	-	-	-
Тема 22. Мистецтво підготовки й виголошення переконливої промови	2	-	-	2	-	-	-
Тема 23. Особливості підготовки й проведення прес-конференції	4	-	4	-	-	-	-
Тема 24. Аналіз наукових доповідей з соціальної адвокації	2	-	-	2	-	-	-
Самостійна робота 5.	14	-	-	-	-	-	14
Модульний контроль	2						
Разом	30	2	6	6	-	-	14
Усього	150	18	26	26	-	-	70

## 5. Програма навчальної дисципліни

### Модуль 1. Основи ведення переговорів

Лекція. Тема 1. Комунікація та переговори (2 год.)

Переговори у повсякденній діяльності. Переговори як вид комунікації. Форми комунікації у переговорному процесі. Точки зору до визначення поняття «переговори». В яких ситуаціях слід вести переговори. В яких ситуаціях краще відмовитися від ведення переговорів. Позиція й інтереси в переговорному процесі. Наукові підходи щодо ведення переговорів.

Основні поняття: комунікація, переговори, позиція, інтереси, форми комунікацій, сторони переговорів.

Рекомендовані джерела:

Основні: 2, 5

Додаткові: 1, 6

Семінарське заняття. Тема 1. Комунікація та переговори (2 год.)

Лекція. Тема 2. Рівні ведення переговорів (2 год.)

Типологія переговорів. Класифікація переговорів. Рівні ведення переговорів. Основні функції переговорів.

Основні поняття: класифікація, рівень, функція, типологія.

Рекомендовані джерела:

Основні: 2, 5

Додаткові: 1, 3

Семінарське заняття. Тема 2. Рівні ведення переговорів (2 год.)

Практичне заняття. Тема 3. Моделі переговорів (2 год.)

Лекція. Тема 4. Основні методи ведення переговорів (2 год.)

Динаміка переговорного процесу. Методи ведення переговорів. Планування, підготовка та ключові моменти ведення переговорів

Основні поняття: моделі переговорів, рівень ведення переговорів, прорив у переговорах, ситуаційна модель, проблема, варіанти поведінки, метод.

Рекомендовані джерела:

Основні: 2, 3

Додаткові: 3, 6

Практичне заняття. Тема 4. Основні методи ведення переговорів (2 год.)

Практичне заняття. Тема 5. Динаміка переговорного процесу (2 год.)

### Модуль 2. Практики ведення переговорів

Лекція. Тема 6. Маніпулятивні техніки та засоби їх обмеження (2 год.)

Цілі мовного впливу. Техніка відкритих питань. Відкриті питання за Джимом Кемпу. Техніка прямого запиту інформації. Техніка закритих питань.

Техніка риторичних питань. Техніка альтернативних питань. Техніка блокуючих питань. Як задавати питання. Мовні техніки на переговорах. Проблеми викривлення сприйняття. Маніпулювання під час переговорів. Контрманіпулятивні прийоми та техніки. Поведінка на переговорах. Тактичні прийоми під час переговорного процесу.

Основні поняття: техніки, питання, переговори, мова, маніпуляція, поведінка, прийом, тактика.

Рекомендовані джерела:

Основні: 2, 5

Додаткові: 1, 6

Практичне заняття. Тема 6. Маніпулятивні техніки та засоби їх обмеження (4 год.)

Семінарське заняття. Тема 7. Техніки постановки питань (2 год.)

Лекція. Тема 8. Ні – краща стратегія ведення переговорів (2 год.)

Управління збентеженими почуттями. Концентрація уваги на об'єкті. Контроль. Отримати перевагу. Ваші інтереси та інтереси другої сторони. Мистецтво ставити запитання. Принцип «3+». Порядок денний переговорного процесу. Бюджет переговорів. Бездоганна підготовка до переговорів.

Основні поняття: почуття, контроль емоцій, перевага, інтереси, питання, порядок денний, бюджет, підготовка.

Рекомендовані джерела:

Основні: 3

Додаткові: 3, 6

Семінарське заняття. Тема 8. Ні – краща стратегія ведення переговорів (2 год.)

Семінарське заняття. Тема 9. Гарвардський метод ведення переговорів (2 год.)

### Модуль 3. Переговори в соціальній роботі

Лекція. Тема 10. Стратегії та тактики переговорів в соціальній роботі (4 год.)

Спілкування та конфлікти. Стратегії та тактики в переговорах. Види переговорів у соціальній роботі. Галузи застосування, особливості й обмеження використання переговорів і медіації в соціальній роботі. Особистість соціального працівника як переговорника.

Основні поняття: соціальна робота, конфлікт, стратегія, тактика, галузь, соціальний працівник, медіація, особливість, обмеження.

Рекомендовані джерела:

Основні: 2, 5

Додаткові: 1, 3

Семінарське заняття. Тема 10. Стратегії та тактики переговорів в соціальній роботі (2 год.)

Семінарське заняття. Тема 11. Види переговорів в соціальній роботі (2 год.)

Практичне заняття. Тема 11. Види переговорів в соціальній роботі (2 год.)  
Практичне заняття. Тема 12. Медіація як вид переговорного процесу (2 год.)

#### Модуль 4. Мистецтво публічного виступу

Лекція. Тема 13. Сутність та зміст публічних виступів (2 год.)

Сутність та мета публічних виступів. Особливості публічних промов. Роль і місце публічних виступів у сучасному суспільстві. Загальні закономірності публічних виступів. Особливості аргументації в публічних виступах та їх види. Принципи публічних виступів. Причини логічних помилок у публічних виступах.

Основні поняття: виступи, публічні виступи, промова, логіка, індукція, дедукція, аргумент, докази науковості, логічність, ясність, точність, системність, доступність, новизна.

Рекомендовані джерела:

Основні: 1, 4

Додаткові: 2, 4

Семінарське заняття. Тема 13. Сутність та зміст публічних виступів (2 год.)

Семінарське заняття. Тема 14. Види та жанри публічного мовлення, їх специфіка (2 год.)

Практичне заняття. Тема 15. Особливості публічних промов (2 год.)

Семінарське заняття. Тема 16. Техніка мовлення (2 год.)

Практичне заняття. Тема 17. Управління аудиторією під час публічного виступу (2 год.)

Практичне заняття. Тема 18. Психологічні аспекти публічного виступу (2 год.)

#### Модуль 5. Публічні виступи з актуальних проблем соціальної роботи

Лекція. Тема 19. Етапи підготовки публічного виступу (2 год.)

Вибір теми. Складання плану. Збирання матеріалу. Запис промови. Розмітка тексту знаками партитури. Підготовка презентації виступу. Тренування. Визначення місця і часу виступу.

Основні поняття: публічний виступ, промова, тема, план, доповідь аргументи, тези, методи.

Рекомендовані джерела:

Основні: 1, 4

Додаткові: 5, 7

Семінарське заняття. Тема 20. Техніка публічних презентацій в соціальній роботі (2 год.)

Практичне заняття. Тема 21. Мистецтво підготовки й виголошення наукової доповіді (2 год.)

Практичне заняття. Тема 22. Мистецтво підготовки й виголошення переконливої промови (2 год.)



Семінарське заняття. Тема 23. Особливості підготовки й проведення прес-конференції (4 год.)

Практичне заняття. Тема 24. Аналіз наукових доповідей з соціальної адвокатури (2 год.)

## 6. Контроль навчальних досягнень

### 6.1. Система оцінювання навчальних досягнень студентів

Вид діяльності студента	Максимальна кількість балів за одиницю	Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3		Модуль 4		Модуль 5	
		кількість одиниць балів	максимальна кількість балів	кількість одиниць балів	максимальна кількість балів	кількість одиниць балів	максимальна кількість балів	кількість одиниць балів	максимальна кількість балів	кількість одиниць балів	максимальна кількість балів
Відвідування лекцій	1	3	3	2	2	2	2	1	1	1	1
Відвідування семінарських занять	1	2	2	3	3	2	2	3	3	3	3
Відвідування практичних занять	1	3	3	2	2	2	2	3	3	3	3
Робота на семінарському занятті	10	2	20	3	30	2	20	3	30	3	30
Робота на практичному занятті	10	3	30	2	20	2	20	3	30	3	30
Виконання завдань для самостійної роботи	5	1	5	1	5	1	5	1	5	1	5
Виконання модульної роботи	25	1	25	1	25	1	25	1	25	1	25
Разом		88		87		76		97		97	
Максимальна кількість балів: 445											
Розрахунок коефіцієнта: Максимально можлива кількість балів: 445 . Коефіцієнт: 4,45. Розрахунок балів, отриманих студентом (приведення до відповідності, де максимум – 100), здійснюється за формулою: $X : 4,45 = \text{кількість балів} - \text{рейтинговий показник успішності студента}$ (де X – кількість балів, отриманих студентом протягом вивчення курсу).											

### 6.2. Завдання для самостійної роботи та критерії її оцінювання.

Усі завдання виконуються у редакторі WORD у вигляді комп'ютерного файлу з розширенням \*.doc. Шрифт TimesNewRoman 14. Міжрядковий інтервал 1,5. Поля з усіх сторін 20 мм. та подаються на підсумковому занятті відповідного модуля.

Самостійна робота 1. Основи ведення переговорів

Завдання: використовуючи програму POWTOON (<https://www.powtoon.com>) створить презентаційний ролик (5 кадрів) до однієї з тем:

1. Етапи ведення переговорів.
2. Техніки мовного впливу під час переговорів.
3. Маніпулювання та тактичні прийоми на переговорах.

Критерії оцінювання:

5 білів з них за:

- відповідність меті та змісту завдань роботи, повнота, логічність, послідовність – 2;
- відсутність помилок – 1;
- обсяг виконання завдань роботи – 1;
- оформлення роботи (порядок оформлення, технічна компетентність у оформленні матеріалів тощо) – 1.

Самостійна робота 2. Практики ведення переговорів

Завдання: використовуючи програму MINDMEISTER ([www.mindmeister.com](http://www.mindmeister.com)), розробіть ментальну картку з пріоритетів фізичного виживання та презентуйте її під час практичного заняття.

Критерії оцінювання:

5 білів з них за:

- відповідність меті та змісту завдань роботи, повнота, логічність, послідовність – 2;
- відсутність помилок – 1;
- обсяг виконання завдань роботи – 1;
- оформлення роботи (порядок оформлення, технічна компетентність у оформленні матеріалів тощо) – 1.

Самостійна робота 3. Переговори в соціальній роботі

Завдання: проаналізуйте техніки мовного впливу під час переговорів та заповніть таблицю.

№	Тактичний прийом	Опис

Критерії оцінювання:

5 білів з них за:

- відповідність меті та змісту завдань роботи, повнота, логічність, послідовність – 2;
- відсутність помилок – 1;
- обсяг виконання завдань роботи – 1;
- оформлення роботи (порядок оформлення, технічна компетентність у оформленні матеріалів тощо) – 1.

Самостійна робота 4. Мистецтво публічного виступу

Завдання: напишіть невеликий текст на тему «Публічні виступи в нашому житті» за поданою далі схемою:

- перша підтема (виклад, аргументація): перша мікротема; друга мікротема;
- друга підтема (виклад, аргументація): мікротема.

Критерії оцінювання:

5 балів з них за:

- відповідність меті та змісту завдань роботи, повнота, логічність, послідовність – 2;
- відсутність помилок – 1;
- обсяг виконання завдань роботи – 1;
- оформлення роботи (порядок оформлення, технічна компетентність у оформленні матеріалів тощо) – 1.

Самостійна робота 5. Публічні виступи з актуальних проблем соціальної роботи

Завдання: складіть промову на тему «Адвокаційна діяльність з різними групами отримувачів послуг».

Критерії оцінювання:

5 балів з них за:

- відповідність меті та змісту завдань роботи, повнота, логічність, послідовність – 2;
- відсутність помилок – 1;
- обсяг виконання завдань роботи – 1;
- оформлення роботи (порядок оформлення, технічна компетентність у оформленні матеріалів тощо) – 1.

6.3. Форми проведення модульного контролю та критерії оцінювання.

Модульний контроль здійснюється у вигляді тестування в електронному курсі.

Студентам пропонуються тестові завдання у кількості 25 питань.

*Види тестових завдань:*

- Із вибором однієї правильної відповіді;
- Із вибором декількох правильних відповідей;
- На встановлення відповідності запропонованих наборів тверджень;
- Завдання на відтворення правильної відповіді (формулювань понять) по пам'яті;
- Завдання відкритого типу, що передбачає розгорнуту відповідь.

*Критерії оцінювання:*

Виконання тестових завдань – максимум 25 балів (виставляється автоматично програмою ADTester у електронному курсі).

6.4. Форми проведення семестрового контролю та критерії оцінювання – залік.

6.5. Орієнтовний перелік питань для семестрового комплексного контролю – не передбачено навчальним планом.

### 6.6. Шкала відповідності оцінок

Рейтингова оцінка	Оцінка за 100-бальною шкалою	Значення оцінки
A	90-100 балів	Відмінно – відмінний рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу з, можливими, незначними недоліками
B	82-89 балів	Дуже добре – достатньо високий рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу без суттєвих (грубих) помилок
C	75-81 балів	Добре – в цілому добрий рівень знань (умінь) з незначною кількістю помилок
D	69-74 балів	Задовільно – посередній рівень знань (умінь) із значною кількістю недоліків, достатній для подальшого навчання або професійної діяльності
E	60-68 балів	Достатньо – мінімально можливий допустимий рівень знань (умінь)
FX	35-59 балів	Незадовільно з можливістю повторного складання – незадовільний рівень знань, з можливістю повторного перескладання за умови належного самостійного доопрацювання
F	1-34 балів	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням курсу – досить низький рівень знань (умінь), що вимагає повторного вивчення дисципліни

## 7. Навчально-методична картка дисципліни

Разом: 150 год., з них 18 год. – лекції, 26 год. – семінарські заняття, 26 год. – практичні заняття, самостійна робота – 70 год., модульний контроль – 10 год.

М	Модуль 1. Основи ведення переговорів	Модуль 2. Практики ведення переговорів	Модуль 3. Переговори в соціальній роботі	Модуль 4. Мистецтво публічного виступу	Модуль 5. Публічні виступи з актуальних проблем соціальної роботи
К. б	88 балів	87 балів	76 балів	97 балів	97 балів
Л	3 (1 бал)	2 (1 бал)	2 (1 бал)	1 (1 бал)	
Тем и лекцій	1. Комунікація та переговори 2. Рівні ведення переговорів 3. Основні методи ведення переговорів	1. Маніпулятивні техніки та засоби їх обмеження 2. Ні – краща стратегія ведення переговорів	1-2. Стратегії та тактики переговорів в соціальній роботі	1. Сутність та зміст публічних виступів	1. Етапи підготовки публічного виступу
Тем и семінарських занять	1. Комунікація та переговори 2. Рівні ведення переговорів (22 бали)	1. Техніки постановки питань 2. Ні – краща стратегія ведення переговорів 3. Гарвардський метод ведення переговорів (33 бали)	1. Стратегії та тактики переговорів в соціальній роботі 2. Види переговорів в соціальній роботі (22 бали)	1. Сутність та зміст публічних виступів 2. Види та жанри публічного мовлення, їх специфіка 3. Техніка мовлення (33 бали)	1. Техніка публічних презентацій в соціальній роботі 2-3. Особливості підготовки й проведення прес-конференції (33 бали)
Тем и практичних занять	1. Моделі переговорів 2. Основні методи ведення переговорів 3. Динаміка переговорного процесу (33 бали)	1-2. Маніпулятивні техніки та засоби їх обмеження (22 бали)	1. Види переговорів в соціальній роботі 2. Медіація як вид переговорного процесу (22 бали)	1. Особливості публічних промов 2. Управління аудиторією під час публічного виступу 3. Психологічні аспекти публічного виступу (33 бали)	1. Мистецтво підготовки й виголошення наукової доповіді 2. Мистецтво підготовки й виголошення переконливої промови 3. Аналіз наукових доповідей з соціальної адвокатури (33 бали)
СР	5 балів	5 балів	5 балів	5 балів	5 балів
МКР	Модульна контрольна робота 1 (25 балів)	Модульна контрольна робота 2 (25 балів)	Модульна контрольна робота 3 (25 балів)	Модульна контрольна робота 4 (25 балів)	Модульна контрольна робота 5 (25 балів)
Розрахунок: $445:100=4,45$ . Студент набрав X балів; Розрахунок: $X:4,45$ = загальна кількість балів.					

## **8. Рекомендовані джерела**

### ***Основна (базова)***

1. Білавич Г. Основи риторики і красномовства : навч.-метод. посіб. Івано-Франківськ, 2020. 211 с.
2. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу : навч. посіб. Київ : НАУ, 2018. 248 с.
3. Діалог, переговори та дебати : посіб. для вчит. / авт. кол.: О. Павленко, А. Сизенко, Т. Декшна, М. Лобойко та ін.; British Council. Київ : Симоненко О. І., 2021. 114 с.
4. Красницька О. Педагогічна майстерність викладача вищої військової школи : підручник. Київ : вид. дім «Кондор», 2020. 528 с.
5. Кацавець Р. С. Ораторське мистецтво : підручник. Київ : Алерта, 2018. 216 с.

### ***Додаткова***

1. Гриценко Т. Б. Етика ділового спілкування : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 344 с.
2. Красницька О. Основи ораторського мистецтва та риторичної комунікації : практикум. Київ : ЦП «КОМПРИНТ», 2019. 110 с.
3. Кінг, Л. Гілберт Б. Як розмовляти будь з ким, будь-коли і будь-де. Секрети успішного спілкування / пер. з англ. Н. Борис. Дніпро : Моноліт, 2019. 204 с.
4. Конівіцька Т. Я. Формування риторичної компетентності майбутніх психологів у закладах вищої освіти : дис. ... канд. пед. наук (доктора філософії) : 13.00.04. Львів, 2020. 343 с.
5. Красницька О. Лідерство та риторика у професійній діяльності офіцера. *Актуальні питання гуманітарних наук*. 2020. Вип. 28 (2). С. 181–187.
6. Морган М. М. Про все можна домовитися / пер. з англ. О. Захарченко. Київ : Видавнича група КМ\_БУКС, 2020. 304 с.
7. Роум, Д. Говори та показуй. Мистецтво створення надзвичайної презентації. Харків : Віват, 2017. 272 с.

## **9. Додаткові ресурси (за наявності)**

Електронний курс на сайті: <https://elearning.kubg.edu.ua>