# СИЛАБУС
# НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
# «ПСИХОЛОГІЯ ЮРИДИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЕРЕГОВОРІВ»

| | |
|---|---|
| **Рівень вищої освіти** | Другий (магістерський) |
| **Назва кафедри** | Кафедра права та публічного управління |
| **Мова викладання** | Українська |
| **Керівник курсу** | **Кротюк Олександр Володимирович**, кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри права та публічного управління |
| **Профайл керівника курсу** | http://nasoa.edu.ua/spivrobitnyky/krotyuk-oleksandr-volodimirovich/ |
| **Контактна інформація керівника курсу (e-mail), сторінка курсу в Moodle** | Krotiuk@nasoa.edu.ua |

## ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Обсяг:** | Кредитів ECTS | Годин | За видами занять: | | | |
| | | | Лекцій | Практичних занять | Самостійна підготовка | Вид підсумкового контролю |
| | денна форма навчання | | | | | |
| | 4 | 120 | 20 | 22 | 78 | Залік |
| | заочна форма навчання | | | | | |
| | 4 | 120 | 2 | 4 | 114 | Залік |

| | |
|---|---|
| **Опис дисципліни** | **Навчальна дисципліна «Психологія юридичної діяльності та переговорів»** є вибірковою компонентою навчального плану. Як вибіркова складова, вивчення дисципліни дозволить здобувачу вищої освіти сформувати індивідуальну освітню траєкторію.<br>**Метою вивчення навчальної дисципліни** є формування у здобувачів вищої освіти здатності враховувати психологічні чинники під час ухвалення юридичних рішень, представництва інтересів клієнта та ведення переговорів, обираючи правомірні та етично допустимі стратегії й тактики врегулювання правових конфліктів.<br>**Завданнями** вивчення навчальної дисципліни є: формування знань про когнітивні механізми ухвалення рішень у правовій сфері та способи нейтралізації типових упереджень; набуття навичок виявлення інтересів клієнта, отримання реалістичного переговорного мандата та управління очікуваннями; засвоєння психологічних засад переконання суду, допиту свідків і виступу в судових дебатах; опанування сучасних моделей переговорів, методики їх підготовки та проведення; формування вміння розпізнавати та нейтралізувати маніпулятивні тактики з дотриманням правових і етичних меж; ознайомлення з особливостями переговорів з органами публічної влади, переговорів у процесуальних механізмах врегулювання спорів, а також корпоративних і міжнародних переговорів.<br>**Формат проведення дисципліни:** лекції, практичні заняття, самостійна |

| | |
|---|---|
| | робота. Здобувачі вищої освіти мають змогу отримати індивідуальні консультації. |
| **Професійні компетентності** | У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен **знати:**<br>– предмет, завдання та науково обґрунтовані засади психології юридичної діяльності та переговорів, а також межі застосування психологічних знань у професійній діяльності юриста;<br>– психологічні механізми ухвалення юридичних рішень, типові когнітивні упередження (якоріння, упередження підтвердження, надмірна впевненість, ефект рамкування) та способи їх нейтралізації;<br>– психологічні засади взаємодії юриста з клієнтом, методику юридичного інтерв'ю, порядок формування переговорного мандата та сутність проблеми узгодження інтересів клієнта і представника;<br>– психологічні основи переконання суду, прямого та перехресного допиту свідків і побудови виступу в судових дебатах;<br>– природу, структуру та динаміку юридичного конфлікту, а також сутність дистрибутивної та інтегративної моделей переговорів і методу принципових переговорів;<br>– етапи підготовки та проведення переговорів, зміст ключових аналітичних категорій (найкраща альтернатива угоді, резервна точка, зона можливої угоди) та правові вимоги до повноважень представника;<br>– засоби вербальної та невербальної комунікації, принципи аргументації й соціального впливу в переговорах;<br>– класифікацію маніпулятивних тактик, способи їх нейтралізації, а також правові та етичні межі переговорної поведінки юриста;<br>– особливості переговорів з органами публічної влади, межі дискреції посадових осіб, можливості діалогу з адміністративним органом у межах адміністративної процедури та антикорупційні обмеження у взаємодії з посадовими особами;<br>– психологічні закономірності переговорів «в тіні суду» та особливості мирової угоди, врегулювання спору за участю судді й угод у кримінальному провадженні;<br>– психологічні особливості корпоративних і міжнародних переговорів, зокрема вплив культурних чинників на поведінку сторін. |
| **Програмні результати навчання** | У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен **вміти:**<br>– виявляти власні та чужі когнітивні упередження під час аналізу справи й застосовувати прийоми їх нейтралізації;<br>– проводити юридичне інтерв'ю, з'ясовувати справжні інтереси клієнта, управляти його очікуваннями та узгоджувати з ним реалістичний переговорний мандат;<br>– будувати переконливу юридичну аргументацію з урахуванням аудиторії (суду, опонента, клієнта) та психологічно обґрунтовано планувати допит свідка і виступ у судових дебатах;<br>– діагностувати стадію й характер конфлікту та обирати доцільну модель переговорів або інший спосіб врегулювання спору;<br>– розробляти план переговорів: аналізувати інтереси сторін, визначати альтернативи угоді та межі поступок, розподіляти ролі в переговорній команді;<br>– застосовувати техніки активного слухання, постановки запитань і рамкування пропозицій у переговорному процесі; |

| | |
|---|---|
| | – розпізнавати маніпулятивні тактики й тиск опонента та протидіяти їм правомірними й етично допустимими засобами;<br>– вести діалог з органами публічної влади в межах їхньої дискреції та процедурних можливостей адміністративної процедури з дотриманням антикорупційних вимог;<br>– оцінювати переваги та ризики мирової угоди, врегулювання спору за участю судді та угод у кримінальному провадженні з урахуванням прогнозу судового рішення;<br>– враховувати корпоративний контекст і культурні особливості контрагентів під час підготовки та ведення переговорів. |
| **Програма навчальної дисципліни** | **Змістовий модуль 1. Психологічні засади юридичної діяльності.**<br>Тема 1. Юрист як суб'єкт ухвалення рішень: предмет курсу, когнітивні упередження та способи їх нейтралізації.<br>Тема 2. Юрист і клієнт: виявлення інтересів, переговорний мандат, проблема «принципал-агент».<br>Тема 3. Психологія судового представництва: переконання суду, допит свідків, судові дебати.<br>**Змістовий модуль 2. Психологія переговорів у юридичній практиці.**<br>Тема 4. Юридичний конфлікт і моделі переговорів: дистрибутивний та інтегративний підходи, метод принципових переговорів.<br>Тема 5. Підготовка і проведення переговорів: етапи, найкраща альтернатива угоді, зона можливої угоди, повноваження представника.<br>Тема 6. Комунікація, аргументація та переконання в переговорах.<br>Тема 7. Маніпуляції, тиск і складні опоненти: розпізнавання, нейтралізація, правові та етичні межі.<br>Тема 8. Переговори з органами публічної влади: межі дискреції, адміністративна процедура, антикорупційні обмеження.<br>Тема 9. Переговори «в тіні суду»: мирова угода, врегулювання спору за участю судді, угоди в кримінальному провадженні.<br>Тема 10. Корпоративні та міжнародні переговори: психологічні та міжкультурні особливості. |
| **Методи навчання** | Під час проведення лекцій застосовуються такі методи навчання: пояснення, обговорення теоретичних питань, дискусії.<br>Під час практичних (семінарських) занять застосовуються такі методи навчання: доповіді, письмове виконання практичних занять, тестування, методи «мозкового штурму», колоквіуми, дослідницькі методи. |
| **Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни** | Комп’ютери з програмним забезпеченням для виконання різних видів освітньої діяльності: Microsoft Office, Веб-браузери.<br>Мультимедійний проектор, комп’ютер або ноутбук, використання платформи Microsoft Teams та Moodle для дистанційного навчання. |
| **Політики навчальної дисципліни** | ***Політика щодо академічної доброчесності.*** Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти НАСОА є передумовою для ефективного опанування результатами навчання і отримання позитивної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Складові політики академічної доброчесності регламентуються: Положенням про академічну доброчесність Національної академії статистики, обліку та аудиту, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОА, 26 червня 2026 р., протокол № 15. Відповідно до Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в НАСОА та Положення про академічну доброчесність НАСОА у разі виявлення викладачем порушення студентом норм та |

| | |
|---|---|
| | правил академічної доброчесності, викладач зобов'язаний застосувати норми п. 4.17.2 Положення про академічну доброчесність НАСОА.<br>***Політика щодо відвідування занять.*** Здобувачі вищої освіти денної форми навчання зобов'язані відвідувати занять. Поважними причинами для відсутності на заняттях є хвороба, академічна мобільність або інші випадки відсутності, які підтверджені документально. Якщо здобувач вищої освіти відсутній на заняттях з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та відповідно до графіку консультацій викладача.<br>***Політика щодо перескладання.*** Здобувачі вищої освіти повинні дотримуватися термінів виконання усіх завдань, передбачених програмою навчальної дисципліни. Ліквідація академічної заборгованості та перескладання заліку проводиться після закінчення екзаменаційної сесії за окремим розкладом, складеним навчально-методичним відділом не пізніше наступного тижня після сесії.<br>***Політика щодо оскарження результатів оцінювання.*** Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням рівня його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку відповідно до Положення про організацію освітнього процесу у Національній академії статистики, обліку та аудиту, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОА, 25 травня 2020 р., протокол № 8 (зі змінами та доповненнями: протокол №10 від 08 травня 2025 р., протокол № 4 від 4 листопада 2025 р.). |

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### 1. Нормативно-правові акти


1. Господарський процесуальний кодекс України : Закон України від 06.11.1991 № 1798-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12.

2. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15 .

3. Цивільний процесуальний кодекс України : Закон України від 18.03.2004 № 1618-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15.

4. Кодекс адміністративного судочинства України : Закон України від 06.07.2005 № 2747-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2747-15.

5. Кримінальний процесуальний кодекс України : Закон України від 13.04.2012 № 4651-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4651-17.

6. Про адвокатуру та адвокатську діяльність : Закон України від 05.07.2012 № 5076-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17.

7. Про запобігання корупції : Закон України від 14.10.2014 № 1700-VII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18.

8. Про медіацію : Закон України від 16.11.2021 № 1875-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1875-20.

9. Про адміністративну процедуру : Закон України від 17.02.2022 № 2073-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2073-20.


### 2. Основна література


10. Заушнікова М. Ю., Калениченко Р. А., Коханець А. С. Бізнес-переговори та посередництво: психологічний аспект : навч. посіб. Ірпінь : Державний податковий університет, 2024. 196 с. URL: https://ir.dpu.edu.ua/handle/123456789/2341.

11. Притика Ю. Д., Ханик-Посполітак Р. Ю., Кравцов С. О. та ін. Альтернативне вирішення спорів : підручник. Київ : Дакор, 2021. 436 с.

12. Рахліс В. Л., Павленко О. О. Переговори і медіація : підручник для підготовки професійного переговірника / за ред. О. Павленко. 2-ге вид., перероб. Дніпро : Дріант, 2021. 344 с.

13. Шепітько В. Ю., Коновалова В. О. Юридична психологія : підручник. 4-те вид., перероб. і допов. Харків : Право, 2025. 280 с.

**3. Додаткова література**

14. Закон України «Про медіацію» : науково-практичний коментар. Київ : Талком, 2023. 241 с.

15. Запотічна Р. А., Сковронська І. Ю. Переговори як особлива форма соціальної взаємодії у юридичній практиці. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. 2026. Вип. 93, ч. 1. С. 90-95. URL: https://dspace.lvduvs.edu.ua/handle/1234567890/9349.

16. Шепітько В. Ю. Юридична психологія : словник-довідник. Харків : Право, 2025.

17. Cialdini R. B. Influence: The Psychology of Persuasion. New and expanded ed. New York : Harper Business, 2021.

18. Thompson L. L. The Mind and Heart of the Negotiator. 7th ed. Hoboken : Pearson, 2020.

**4. Акти професійного саморегулювання**

19. Правила адвокатської етики : затв. звітно-виборним з'їздом адвокатів України 09.06.2017 (зі змінами). URL: https://unba.org.ua.

## КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

*За результатами семестру здобувач вищої освіти отримує підсумкову оцінку за 100-бальною системою, яка розраховується як накопичена сума отриманих балів за всі види поточного, модульного та підсумкового контролю.*

*Умовою допуску до підсумкового контролю є набрання здобувачем вищої освіти 35 балів у сукупності за всіма темами дисципліни. Якщо за результатами модульно-рейтингового контролю здобувач отримав сумарну кількість балів за два змістовні модулі, що не перевищує 34 бали, то здобувач вважається таким, що не виконав усі види робіт, які передбачаються навчальним планом з дисципліни «Психологія юридичної діяльності та переговорів» і направляється на повторний курс вивчення дисципліни.*

| Форми контролю | Види навчальної роботи | Оцінювання |
|---|---|---|
| денна форма навчання | | |
| **ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ** | робота на лекціях | - |
| | Робота на практичних заняттях | Максимум – 4 бали за заняття (44 бали) |
| **МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ** | модульний контроль № 1 | максимальна оцінка – 13 балів |
| | модульний контроль № 2 | максимальна оцінка – 13 балів |
| **ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ** | Залік | максимальна оцінка – 30 балів |
| Заочна форма навчання | | |
| **ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ** | робота на лекціях | - |
| | робота на практичних заняттях | Максимальна оцінка – 5 балів за заняття (10 балів) |
| **КОНТРОЛЬНА РОБОТА ДЛЯ ЗАОЧНОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ** | Тестовий контроль | максимальна оцінка – 50 балів |
| **ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ** | Залік | максимальна оцінка – 30 балів |

## КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

**Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є**: завдання розрахункового характеру; розв'язок ситуаційних завдань, презентації результатів виконаних завдань та досліджень.

**Практичні заняття** передбачають обговорення питань теми, розгляд нормативно правової бази, проведення дискусій з основних проблем і питань, які розглядаються на практичному занятті. Робота на практичному занятті передбачає усне та письмове опитування. Максимальна кількість балів, отримана здобувачем вищої освіти на практичному занятті становить 4 бали. Самостійна робота здобувачів вищої освіти полягає в опрацюванні проблемних теоретичних та практичних питань. Виконання самостійної роботи оцінюється під час проведення практичних занять у вигляді опитування в тому числі за питаннями, які виносяться на самостійну роботу.

### Шкала оцінювання роботи здобувачів вищої освіти на практичних заняттях

| Кількість балів | Критерії оцінювання |
|---|---|
| 2-4 | В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому літературу. |
| 1-2 | Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності. |
| 0 | Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. |

### Критерії оцінювання модульного контролю

Формою модульного контролю є модульні контрольні роботи, які проводяться у формі написання аналітичних записок (презентацій), що формуються та виконуються в системі Moodle, та оцінюються від 0 до 13балів

### Критерії оцінювання підсумкового контролю

Формою підсумкового контролю є залік, який проводиться у формі тестових завдань закритої форми, що формуються та виконуються в системі Moodle, та оцінюється від 0 до 30 балів.

### Шкала оцінювання знань здобувачів вищої освіти

| **Оцінка за національною шкалою** | **Оцінка в балах** | **Оцінка за шкалою ECTS** | |
|---|---|---|---|
| **Залік** | | **Оцінка** | **Пояснення** |
| *Зараховано* | **90-100** | A | Здобувач вищої освіти демонструє високий рівень знань навчального матеріалу в обсязі, що відповідає програмі дисципліни, достатньо реалізовує теоретичні положення |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | дисципліни в практичних розрахунках, виконав практичні завдання відмінно або з незначною кількістю помилок. За час навчання при проведенні практичних занять проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються. |
| | **82-89** | B | Здобувач вищої освіти демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною. |
| | **74-81** | C | Здобувач вищої освіти в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Помилки у відповідях та розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається. |
| | **64-73** | D | Здобувач вищої освіти засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений програмою дисципліни. При вирішенні практичних завдань допускає значну кількість недоліків і суттєвих помилок. |
| | **60-63** | E | Здобувач вищої освіти має певні знання, передбачені в програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, здобувач вищої освіти з труднощами пояснює правила вирішення практичних завдань дисципліни, відсутнє розуміння порядку виконання завдання та взаємозв'язків з іншими дисциплінами. |
| *Незараховано* | **35-59** | FX | Здобувач вищої освіти може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму дисципліни здобувач вищої освіти виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є неправильними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у здобувача вищої освіти відсутні.<br>Здобувач вищої освіти має можливість повторного складання. |
| | **1-34** | F | Здобувач вищої освіти повністю не виконав вимоги програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Обов'язковий повторний курс. |

Розглянуто та затверджено на засіданні кафедри права та публічного управління. Протокол № 1 від 28 серпня 2026р..