

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ  
AUTONOMOUS UNIVERSITY OF ZACATECAS (MEXICO)  
INSTYTUT PEDAGOGIKI, KUJAWSKA SZKOŁA WYŻSZA WE WŁOCŁAWKU  
(POLSKA)  
EUROPEAN INSTITUTE OF FURTHER EDUCATION (EIDV) (SLOVAKIA)  
LICEUM OGÓLNOKSZTAŁCĄCE IM. JANA KASPROWICZA W INOWROCŁAWIU  
(POLSKA)  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ М.П. ДРАГОМАНОВА  
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ  
В КОНТЕКСТІ  
ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВИБОРУ УКРАЇНИ**

***ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ***

***V Міжнародної конференції***

***17 листопада 2022 року***

**До 20-річчя з дня створення  
кафедри професійної освіти  
КНУБА**

***м. Київ  
КНУБА***

**УДК 37.09**  
**ББК 74(4Укр)**

*Рекомендовано до друку Вченою радою  
Київського національного університету будівництва і архітектури  
(протокол № 4 від 23 грудня 2022 р.)*

**Актуальні проблеми освітнього процесу в контексті європейського вибору України:** матеріали V Міжнародної конференції (17 листопада 2022 року) до 20-річчя з дня створення кафедри професійної освіти КНУБА. – Київ: Київський національний університет будівництва і архітектури, 2023. – 408 с.

ISBN 978-617-8007-89-8

У матеріалах V Міжнародної конференції «Актуальні проблеми освітнього процесу в контексті європейського вибору України» висвітлюються актуальні питання професійної (професійно-технічної) освіти: вітчизняний та зарубіжний досвід; психолого-педагогічне забезпечення освітнього процесу: сучасні виклики; сучасні проблеми викладання інженерно-технічних та гуманітарних дисциплін.

Матеріали конференції розраховані на науково-педагогічних, наукових працівників у галузі педагогіки, психології, соціології, викладачів, аспірантів, студентів, а також на соціальних педагогів, соціологів, практичних психологів і соціальних працівників.

**УДК 37.09**  
**ББК 74(4Укр)**

*За зміст поданих матеріалів несуть відповідальність їх автори.*

ISBN 978-617-8007-89-8

© КНУБА, 2023

2. Zeer, E.F. Personal developmental education (Publishing House RGPPU, Yekaterinburg, 2006).

3. E.I. Kazakova, Theoretical foundations for the development of a general education school (system-orientational approach) Diss....Candidate of Pedagogical Sciences (SPb, 1995).

4. N.L. Konovalova, Prevention of disorders in personality development during psychological support of schoolchildren (Publishing house of St. Petersburg University, SPb., 2000).

5. N.G. Osukhova, Psychological support of personality in crisis situations: experience of empirical research: monograph (Publishing house Varson, M., 2008).

6. N.S. Pryazhnikov, Professional self-determination: theory and practice: textbook manual for stud. higher. study. institutions (Publishing Center "Academy", M., 2008).

7. N.F. Radionova, A.P. Tryapitsyna, Research of the problems of higher pedagogical education as a way to improve the multilevel training of a specialist in the field of education: Research activities in improving professional training: Collective monograph (Publishing house of RSPU im. A.I. Herzen, SPb, 1999).

8. I.S. Yakimanskaya, Basics of personality-oriented education (Publishing house BINOM, M., 2013).

***Калениченко Руслан Арсенович,***

*кандидат психологічних наук, доцент,*

*доцент кафедри професійної освіти*

*Київського національного університету*

*будівництва і архітектури;*

***Черкасова Анна Вадимівна,***

*здобувач вищої освіти групи ПСМЗ-21-1,*

*Державний податковий університет*

## **ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКИ УЧАСНИКІВ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ**

Переговори визначаються як “процес об'єднання тих, хто є суперниками з певних питань та сприяння тому, аби вони спілкувалися вільно і справедливо, домовлялися, йшли на компроміс та приймали взаємоприйнятні рішення” [1]. Це процес, який створює і живить співробітництво, даючи змогу людям жити гармонійно і працювати разом [2, с. 45]. С. Келтнер описує переговори як “мирний процес, який примирює і / чи урегульовує відмінності шляхом компромісу і який залежить від доброї волі та гнучкості” [3, с. 68].

Р. Фішер і В. Юрі розрізняють “позиційну торгівлю” (переговори на основі позицій) і “принципові переговори” (переговори на основі інтересів) та стверджують, що сперечання через позиції призводить до досягнення нерозумних угод, є неефективним та загрожує існуючим стосункам між учасниками цього процесу. Автори стверджують, що традиційні, позиційні стратегії ведення переговорів часто залишають людей незадоволеними, знесиленими і / або ворожими. Такі переговори закінчується або досягненням угоди або невдачею. У кожному з цих випадків витрачається значний обсяг часу. На противагу “позиційній торгівлі” Р. Фішер і В. Юрі пропонують так звану “зміну гри” на користь “принципових переговорів”.

Автори розглядають “позиційну торгівлю” як підхід “перемога/поразка” і натомість пропонують основні засади підходу “перемога / перемога” [4], сутність яких викладена нижче.

- 1). Люди: “відокремлення” людей від проблеми.
- 2). Інтереси: зосередження уваги на інтересах, а не позиціях; дослідження інтересів.
- 3). Варіанти вибору: визначення ряду можливостей перед прийняттям остаточного рішення.

М. Ізенгарт і М. Спангл стверджують, що “досвідчені учасники переговорів формулюють п'ять варіантів вибору чи альтернатив щодо вирішення кожної проблеми, яку вони можуть передбачити” [45, с. 50]. Творчі за характером варіанти вибору можна сформулювати за допомогою застосування методу так званого “інтелектуального штурмування” (англ. brainstorming). Цей метод передбачає: а) відокремлення дії, скерованої на пошук варіантів вибору, від дії, спрямованої на винесення рішення щодо них; б) розширення кола варіантів вибору із записом цих варіантів на аркуші паперу великого розміру/дошці; в) спрямування уваги на пошук взаємної вигоди сторін, а не єдиної відповіді; г) винайдення шляхів полегшення прийняття рішень.

4). Критерії: оцінювання відносної обґрунтованості варіантів вибору при використанні об'єктивних критеріїв; обдумування варіантів вибору на основі принципів, а не під впливом тиску.

Влада і сила співробітництва означає владу і силу разом з іншими розв'язувати розбіжності і задовольняти інтереси. Мати владу разом з іншими означає орієнтацію, що базується на засадах “принципових переговорів”, тобто поділі влади. Якщо можливо створити умови, за яких одна сторона у переговорах має високий рівень мотивації для обміну інформацією, залучена до так званого процесу “дай – і - візьми” та вірить, що наміри іншої сторони є справжніми, тоді меншою буде потреба для протилежної сторони у виявленні помсти чи подальшому розгортанні конфлікту. Влада співробітництва оцінює думки і інтереси обох сторін як основу для врегулювання. Поділ влади означає, що “ми, з одного боку, бажаємо дозволити іншим впливати на нас, з іншого боку, ми бажаємо впливати на них. Ми можемо бути непохитними щодо інтересів і потреб, проте ми можемо бути гнучкими щодо шляхів їх досягнення” [5, с. 25].

Посередництво виходить за межі лише достатньо швидкого залагодження конфліктної ситуації. Воно створює реальну можливість для зміцнення стосунків між сторонами шляхом взаємного визнання

відмінностей і здобутків. Іншими посередництво розглядається як нова форма єднання і справедливості. В ньому вбачають також і потенціал для трансформації суспільства [6, 7].

### **Список використаних джерел**

1. Гайдук Н.М. До питання посередництва як сфери професійної діяльності // Педагогіка і психологія професійної освіти. — 2003. — № 5. — С. 151—160.

2. Конфліктологія / За ред. професорів Л.М. Герасіної та М.І. Панова. — Харків: Право, 2002. — 256 с.

3. Мерлин В.С. Социальная психология. — М.: Наука, 1970. — 325 с.

4. Зер Г. Зміна об'єктива: Новий погляд на злочин та правосуддя: Пер. з англ. — К.: Унів. вид-во «Пульсари», 2004. — 224 с.

5. Мицич П. Как проводить деловые беседы. — М.: Экономика, 1996. — 144 с.

6. Прикладная конфликтология: Хрестоматия / Шейнов В. Конфликты в нашей жизни. — Мн.: Харвест, 1999. — С. 28—30.

7. Про становище жертв злочинів у кримінальному судочинстві // Розвиток медіації в Україні: польсько-українська співпраця: Збірка статей / За ред І.А. Войтюк. — К.: Арт-Бюро, 2004. — С. 194—202.

**УДК 159.942.6-053.67-027.21**

***Каськов Ігор Васильович,***

*кандидат психологічних наук, доцент,  
доцент кафедри практичної психології  
Педагогічного факультету  
НПУ ім. М.П. Драгоманова,*

*Іваннікова Ганна Василівна*

**ЖИТТЄСТІЙКІСТЬ ЯК ОДНА З ХАРАКТЕРИСТИК  
ОСОБИСТІСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ ..... 94**

*Калениченко Руслан Арсенович, Бородін Андрій Олексійович*

**ОРГАНІЗАЦІЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ У ПРОЦЕСІ  
ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ..... 100**

*Калениченко Руслан Арсенович, Дикса Олександр Володимирович*

**РЕФЛЕКСІЯ ЯК МЕХАНІЗМ САМОРОЗВИТКУ ОСОБИСТОСТІ.... 103**

*Калениченко Руслан Арсенович, Касіч Заріна Вікторівна*

**ХАРАКТЕРИСТИКА КОНФЛІКТІВ ТА ПІДХОДІВ  
ДО ЇХ ВИРІШЕННЯ..... 108**

*Калениченко Руслан Арсенович, Коренюк Тамара Олегівна*

**ПРОБЛЕМИ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ НА СЬОГОДНІШНІЙ ДЕНЬ ТА  
ПРИКЛАДИ ЇХ ВИРІШЕННЯ В ІНШИХ КРАЇНАХ..... 113**

*Калениченко Руслан Арсенович, Луценко Олександр Петрович*

**ПИТАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЇ ПРОФЕСІЙНОЇ  
ОСВІТИ ..... 115**

*Калениченко Руслан Арсенович, Марченко Алла Григорівна*

**ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСВІТНЬОГО  
ПРОЦЕСУ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ..... 121**

*Калениченко Руслан Арсенович, Рябчун Олена Василівна*

**ПРОБЛЕМИ ДУАЛЬНОЇ ФОРМИ ЗДОБУТТЯ ОСВІТИ ..... 125**

*Калениченко Руслан Арсенович, Скорик Ганна Юрївна*

**ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНИЙ СУПРОВІД НАВЧАЛЬНО-  
ВИХОВНОГО ПРОЦЕСУ СТУДЕНТІВ З ОБМЕЖЕНИМИ  
МОЖЛИВОСТЯМИ В УМОВАХ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ..... 127**

*Калениченко Руслан Арсенович, Черкасова Анна Вадимівна*

**ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКИ УЧАСНИКІВ ПЕРЕГОВОРНОГО  
ПРОЦЕСУ ..... 132**

*Каськов Ігор Васильович*

**ПСИХОЛОГІЧНИЙ ВПЛИВ САМООЦІНКИ НА ПОВЕДІНКУ У  
ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ..... 135**

*Корчова Галина Леонідівна*

**CLIP THINKING: BASIC CONCEPTS AND TERMS..... 138**

Наукове видання

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ  
ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ  
В КОНТЕКСТІ  
ЄВРОПЕЙСЬКОГО ВИБОРУ УКРАЇНИ

Збірник матеріалів

V Міжнародної конференції

До 20-річчя з дня створення  
кафедри професійної освіти  
КНУБА

(Київ, 17 листопада 2022 року)

Формат 60×84 1/16. Тираж 100 пр. Ум. друк. арк. 27,5. Зам. № 1188.

Видавець і виготовлювач ТОВ «ЦП «КОМПРИНТ»

03150, Київ, вул. Предславинська, 28

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру  
суб'єкта видавничої справи ДК № 4131 від 04.08.2011 р.