



Сценарування комунікацій у переговорах

Освітня програма: Соціологія медіації і кримінології, спеціальність 054
«Соціологія».

Викладач: проф. Максим Лепський, д.філос.н., Запорізький
національний університет.



Мета і завдання курсу

Мета дисципліни

Опанування соціологічних методів і розвиток навичок моделювання переговорів.

Завдання курсу

- Освоїти сценарний підхід до комунікацій
- Розвинути критичне і стратегічне мислення
- Аналізувати кейси та створювати сценарні блоки
- Працювати з даними, емоціями і ролями
- Провести власне сценарне дослідження



Чому це важливо саме зараз?

Гібридні війни і дезінформація

Переговори – ключова навичка виживання для суспільств і лідерів.

Передбачення комунікації

Вміння бачити «акторів» і створювати сценарії для зменшення невизначеності.

Проєктування майбутнього

Цей курс навчає створювати майбутнє через сценарії.

Класика – три сценарії переговорів

Виграш–виграш

Співпраця і довіра між сторонами.

Виграш–програш

Жертви і домінування однієї сторони.

Програш–програш

Ескалація конфлікту і крах переговорів.

Ризики відсутності сценарію

Хаос, непередбачуваність, емоційна вразливість.



Репетиція майбутнього — верифікація сценарію

1 Методи перевірки

- Симуляції
- Фасилітація
- Зворотний зв'язок
- Адаптація до культури

2 Тренування командної роботи

Репетиції підвищують шанси на успішну угоду.



Захист результатів: презентація сценарного дослідження

Як презентувати сценарій

- Логіка побудови
- Візуальні елементи
- Емоційна аргументація
- Відповіді на запитання

Ведення за собою

Це не просто переговори, а лідерство.



Thank yo

OMESRING

Дякую за увагу!

Кожен з нас – сценарист комунікацій.

Почни тренувати це в собі вже сьогодні.