

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кафедра міжнародних відносин, міжнародної інформації та безпеки

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Проректор з науково-педагогічної роботи

Антон ПАНТЕЛЕЙМОНОВ



« 08 » 2021 р.

### Робоча програма навчальної дисципліни

#### «Стратегія та тактика ведення дипломатичних переговорів»

рівень вищої освіти: другий (магістерський)

галузь знань: 29 «Міжнародні відносини»

(шифр і назва)

спеціальність: 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»

(шифр і назва)

освітня програма: «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»

(шифр і назва)

спеціалізація: \_\_\_\_\_

(шифр і назва)

вид дисципліни: обов'язкова

(обов'язкова / за вибором)

факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

2021 / 2022 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

“\_27\_” серпня 2021 року, протокол № 1

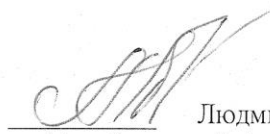
**РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ:**

кандидат політичних наук, старший викладач кафедри міжнародних відносин, міжнародної інформації та безпеки Ганна КЛІПКОВА

Програму схвалено на засіданні кафедри міжнародних відносин, міжнародної інформації та безпеки

Протокол від “\_26\_” серпня 2021 року № 1

Завідувачка кафедри



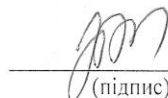
(підпис)

Людмила НОВІКОВА  
(ім'я та прізвище)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми  
«Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»

назва освітньої програми

Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»



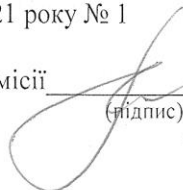
(підпис)

Ірина ЗАСТАВА  
(ім'я та прізвище)

Програму погоджено науково-методичною комісією факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

Протокол від “\_26\_” серпня 2021 року № 1

Голова науково- методичної комісії



(підпис)

Лариса ГРИГОРОВА – БЕРЕНДА  
(ім'я та прізвище)

## ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Стратегія та тактика ведення дипломатичних переговорів» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії» підготовки магістра за спеціальністю 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії».

### 1. Опис навчальної дисципліни

1.1. *Метою викладання* навчальної дисципліни «Стратегія та тактика ведення дипломатичних переговорів» є формування та розвиток у здобувачів навичок комунікаційної, конфліктологічної та соціокультурної компетентності для участі в організації та проведенні дипломатичних переговорів.

1.2. *Основними завданнями* вивчення дисципліни «Міжнародні організації» є:

- формування наступних загальних компетентностей:

- ЗК 2. Здатність вчитися та оволодівати сучасними знаннями.
- ЗК3 Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.
- ЗК5. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
- ЗК6. Здатність працювати в міжнародному контексті.
- ЗК7. Здатність працювати в команді.
- ЗК8. Здатність виявляти ініціативу і підприємливість.
- ЗК9. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.
- ЗК10. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
- ЗК11. Здатність планувати та управляти часом.
- ЗК12 Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

- формування наступних спеціальних компетентностей:

СК1. Здатність виявляти та аналізувати природу, динаміку, принципи організації міжнародних відносин, типи та види міжнародних акторів, сучасні тенденції розвитку світової політики.

СК2. Здатність приймати обґрунтовані рішення щодо здійснення міжнародної та зовнішньополітичної діяльності.

СК3. Здатність аргументувати вибір шляхів вирішення завдань професійного характеру у сфері міжнародних відносин, суспільних комунікацій та регіональних студій, критично оцінювати отримані результати та обґрунтовувати прийняті рішення.

СК5. Здатність аналізувати та прогнозувати міжнародні відносини у різних контекстах, зокрема політичному, безпековому, правовому, економічному, суспільному, культурному та інформаційному.

СК7. Здатність здійснювати прикладні аналітичні дослідження проблем міжнародних відносин та світової політики, суспільних комунікацій, регіональних студій, професійно готувати аналітичні матеріали та довідки.

СК8. Здатність організовувати та проводити міжнародні зустрічі та переговори, розробляти, аналізувати і оцінювати дипломатичні та міжнародні документи.

СК10. Здатність до самонавчання, підтримки належного рівня знань, готовність до опанування знань нового рівня, підвищення своєї фаховості та рівня кваліфікації.

СК11. Здатність аналізувати природу зовнішньої політики та міжнародних відносин, еволюцію підходів до їх формування та здійснення, принципи організації та

функціонування інститутів зовнішньої політики, прогнозувати систему міжнародних відносин.

СК15. Здатність аналізувати основні напрями діяльності дипломатичної служби у зовнішній політиці країн у сучасних умовах.

СК16. Здатність визначати особливості, характер та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

1.3. Кількість кредитів – 6.

1.4. Загальна кількість годин – 180.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов'язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
1-й	-й
Семестр	
2-й	-й
Лекції	
32 год.	год.
Практичні, семінарські заняття	
16 год. (8 практ. та 8 семін.)	год.
Лабораторні заняття	
- год.	год.
Самостійна робота	
132 год.	год.
Індивідуальні завдання (контрольна робота)	
20 год. (за рахунок самостійної роботи)	

1.6. Заплановані результати навчання:

РН02. Демонструвати знання основних засад дипломатичної та консульської служби, специфіки та особливостей дипломатичного протоколу та етикету.

РН03. Демонструвати знання у сфері стратегії і тактики ведення дипломатичних переговорів.

РН04. Демонструвати знання особливостей, характеру та ступеня взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних відносин різного рівня.

РН06. Застосовувати сучасні наукові підходи, методології та методики для дослідження проблем міжнародних відносин та зовнішньої політики.

РН09. Визначати, оцінювати та прогнозувати політичні, дипломатичні, безпекові, суспільні й інші ризики у сфері міжнародних відносин та глобального розвитку.

РН10. Оцінювати та аналізувати міжнародні та зовнішньополітичні проблеми та ситуації, пропонувати підходи до вирішення таких проблем.

РН12. Готувати аналітичні довідки, звіти та інші документи про стан міжнародних відносин, зовнішньої політики, суспільних комунікацій та регіональних студій.

РН17. Вести дипломатичне та ділове листування українською та іноземними мовами, працювати з дипломатичними та міжнародними документами.

РН18. Здійснювати діяльність у дипломатичній та інших суміжних сферах міжнародного співробітництва.

РН21. Оцінювати результати власної роботи і відповідати за особистий професійний розвиток.

PH22. Демонструвати здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності.

## **2. Тематичний план навчальної дисципліни**

### **Тема 1. Міжнародні переговори як предмет дослідження.**

Визначення поняття «міжнародні переговори». Міжнародні переговори як мистецтво можливого: перемогти чи переконати?

Теорія ігор та її застосування у веденні переговорів. Принцип невизначеності у переговорному процесі.

Процесуальний аспект переговорів. Спрямованість на спільне вирішення проблеми.

Цілі и задачі переговорного процесу.

Типологія міжнародних переговорів.

### **Тема 2. Підготовка переговорного процесу.**

Змістовний аспект переговорів.

Організаційний аспект переговорного процесу.

Особливості формулювання переговорної позиції.

Підготовкою «переговорного досьє».

### **Тема 3. Нова інформаційна парадигма переговорного процесу.**

Ослаблення традиційного політичного процесу.

Інформаційні технології: розбудова фону переговорів.

Перевага у віртуальному просторі як запорука перемоги на переговорах.

### **Тема 4. Основні наукові моделі переговорного процесу.**

Три моделі переговорного торгу: жорстка, м'яка та змішана. Тактичні прийоми в умовах переговорного торгу.

Основні моделі теорії ігор в переговорному процесі: партнерська, полемічна та раціональна.

Тактичні прийоми на партнерських переговорах. Пастки групового мислення. Правила раціональної дискусії.

### **Тема 5. Переговори в умовах гострого конфлікту: медіативна модель.**

Правове регулювання, задачі та принципи медіації. Види медіації.

Функції, права та обов'язки медіатора.

Переваги використання медіативної моделі.

### **Тема 6. Тактика ведення міжнародних переговорів.**

Структура переговорного процесу.

Поняття тактики ведення міжнародних переговорів та тактичного прийому.

Співвідношення стратегії та тактики на дипломатичних переговорах.

Види тактичних прийомів.

Проблема ефективності використання тактичних прийомів у дипломатичних переговорах.

### **Тема 7. Національний стиль як фактор ведення дипломатичних переговорів.**

Західна культура дипломатичних переговорів: принцип прагматизму. Англійський, американський, французький, німецький, італійський стилі.

Принцип «золотої середини»: Японія та Китай.

Латиноамериканська школа та принцип емпатії.

### Тема 8. Дипломатичні переговори як мистецтво стратагем.

Засади стратагемного мислення на переговорах.

36 китайських стратагем: історія виникнення та приклади застосування в дипломатичній практиці. Неортодоксальні шляхи досягнення цілей. Стратегічне планування дипломатичного переговорного процесу з метою вирішення кардинальних задач.

### 3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усьо -го	у тому числі					усь ого	у тому числі				
		л	п	ла б.	інд.	с. р.		л	п	лаб	інд.	с. р.
Тема 1. Міжнародні переговори як предмет дослідження	22	4	2	-	-	16	-	-	-	-	-	-
Тема 2. Підготовка переговорного процесу.	22	4	2	-	-	16	-	-	-	-	-	-
Тема 3. Нова інформаційна парадигма переговорного процесу	16	4	2	-	-	10	-	-	-	-	-	-
Тема 4. Основні наукові моделі переговорного процесу Тактика ведення міжнародних переговорів	18	4	2	-	-	12	-	-	-	-	-	-
Тема 5. Переговори в умовах гострого конфлікту: медіативна модель.	20	4	2	-	-	14	-	-	-	-	-	-
Тема 6. Тактика ведення міжнародних переговорів.	20	4	2	-	-	14	-	-	-	-	-	-
Тема 7. Національний стиль як фактор ведення дипломатичних переговорів.	24	4	2	-	-	18	-	-	-	-	-	-
Тема 8. Дипломатичні переговори як мистецтво стратагем.	18	4	2	-	-	12	-	-	-	-	-	-
Контрольна робота	20					20						
<b>Усього годин</b>	<b>180</b>	<b>32</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>20</b>	<b>112</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

### 4. Теми семінарських (практичних) занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Проведення круглого столу «Нова парадигма переговорного процесу: виклики та можливості інформаційної ери».	2
2	Теорія ігор та її застосування у веденні переговорів. Принцип невизначеності у переговорному процесі.	2
3	Ситуаційна гра: Підготовка до переговорів «Україна – Єврокомісія: долучення України до Green Deal» (проведення SWOT-аналізу).	2
4	Ситуаційна гра: Проведення двосторонніх переговорів між українським Урядом та Європейською Комісією щодо долучення України до Green Deal.	2

5	Тактичні прийоми на партнерських переговорах. Пастки групового мислення. Правила раціональної дискусії.	2
6	Поняття тактики ведення міжнародних переговорів та тактичного прийому. Співвідношення стратегії та тактики на дипломатичних переговорах. Види тактичних прийомів.	2
7	Конфуціансько-буддистський стиль ведення дипломатичних переговорів. Індо-буддистська школа політичних переговорів.	2
8	Ситуаційна гра «Забруднення Рейну»: проведення дипломатичних переговорів.	2
	Разом	16

### 5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	<b>Міжнародні переговори як предмет дослідження.</b> <i>Завдання:</i> ознайомитися та проаналізувати теорію міжнародних переговорів – цілі і задачі переговорного процесу, типологію міжнародних переговорів, ознайомитися з процесуальним аспектом ведення переговорів та із застосуванням теорії ігор до міжнародних переговорів.  1. Василенко І. А., Василенко Е. В. Искусство международных переговоров: учебное пособие / Е. В. Василенко, И. А. Василенко. – М.: Изд. «Международные отношения», 2021. – 432 с. 2. Тихомирова Є. Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник / Є. Б. Тихомирова, С. Р. Постоловський – Рівне: Перспектива, 2007. – 389 с.	16
2	<b>Нова інформаційна парадигма переговорного процесу.</b> <i>Завдання:</i> підготуватись до круглого столу з обговорення нових викликів та можливостей, що їх відкриває інформаційна епоха у веденні міжнародних переговорів. 1. Лебедева М.М. Технология ведения международных переговоров / М.М.Лебедева. - М.: Аспект Пресс, 2016. - 207 с.	16
3	<b>Підготовка до практичного заняття «Долучення України до «Green Deal».</b> 1. <a href="https://greendeal.org.ua">https://greendeal.org.ua</a> 2. 3. <a href="https://greendeal.org.ua/nuzhno-videt-v-green-deal-vozmozhnosti-a-es-vsegda-gotov-podderzhivat-ukrainu-evrokomissar-sinkyavichyus/">https://greendeal.org.ua/nuzhno-videt-v-green-deal-vozmozhnosti-a-es-vsegda-gotov-podderzhivat-ukrainu-evrokomissar-sinkyavichyus/</a> - Інтерв'ю з єврокомісаром Синкявічюсом щодо перспектив України на шляху до інтеграції з ЄС у сфері «зеленої трансформації». 3. <a href="https://greendeal.org.ua/category/monitoring/press/">https://greendeal.org.ua/category/monitoring/press/</a>	10
4	<b>Основні наукові моделі переговорного процесу.</b> <i>Завдання:</i> поглибити знання з ведення переговорного процесу. Також підготуватись до ситуаційної гри «Підготовка до переговорів «Україна – Єврокомісія: долучення України до Greendeal» (проведення SWOT-аналізу).».	12

	1. Raiffa H. The Art and Science of Negotiation / Hovard Raiffa. – London :The Belknap press, 2003. – 388 p.	
5	<b>Тактика ведення міжнародних переговорів.</b> <i>Завдання:</i> ознайомитися з різноманітними тактичними прийомами та особливостями їх застосування у дипломатичних переговорах. 1. Роджер Фішер, Вільям Юрі, Брюс Петтон. Шлях до ТАК: як вести переговори, не здаючи позицій / переклад з англійської Роксоляни Свято. – К.: Основи, 2016. – 220 с..	14
6	<b>Національний стиль як фактор ведення дипломатичних переговорів.</b> <i>Завдання:</i> дослідити особливості національних стилей ведення дипломатичних переговорів. 1. Василенко И. А., Василенко Е. В. Искусство международных переговоров: учебное пособие / Е. В. Василенко, И. А. Василенко. – М.: Изд. «Международные отношения», 2021. – 432 с.	14
7	<b>Дипломатичні переговори як мистецтво стратагем.</b> <i>Завдання:</i> ознайомитися з китайськими стратагемами та особливостями їх застосування на міжнародних переговорах при формуванні стратегії та тактики їх ведення. 1. Зенгер Х. фон. Стратагеми: О китайском искусстве жить и выживать: В 2 т. М., 2004.	18
8	<b>Підготовка до практичного заняття «Забруднення Рейну»</b> 1. Ладиченко В.В. Екологічна політика і право ЄС: Навчальний посібник / В.В. Ладиченко, І.В. Гиренко, Л.О. Головка, В.А. Вітів. – К.: Видавничий центр НУБіП України. – 2019. – 363 с. <a href="https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/ead800f4-e35a-445d-bb1b-efe23439b54c/Навчальний%20посібник.pdf">https://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/project-result-content/ead800f4-e35a-445d-bb1b-efe23439b54c/Навчальний%20посібник.pdf</a>	12
9	Контрольна робота	20
	Разом	132

## 6. Індивідуальні завдання

Навчальним планом передбачено написання контрольної роботи.

*Теми для написання контрольної роботи:*

1. Значення переговорів у світовій дипломатії.
2. Посередник на переговорах: його роль та особливості процесу.
3. Невербальні засоби ведення переговорів.
4. Проблема публічності при веденні переговорів.
5. Переговорні механізми узгодження інтересів в рамках ЄС.
6. Міжнародний переговорний процес у глобальному управлінні.
7. Особливості переговорів в різних культурах.
8. Міжнародні переговори та внутрішні переговори: загальне та відмінне.
9. Конфлікт в НКР: особливості переговорного процесу у припиненні військових дій.
10. Г. Кісінджер та його погляди на дипломатичні переговори.
11. Особливості ведення міжнародних переговорів в умовах сучасної інформаційної парадигми.
12. Національний стиль як фактор дипломатичних переговорів.
13. Особистісний стиль політичних переговорів.



14. Політичні переговори в інформаційному суспільстві: віртуальні стратегії успіху.
15. Порівняльний аналіз західного и східного стилю ведення переговорів.

Вимоги до написання та оформлення контрольної роботи:

1. Структура контрольної роботи складається з:
    - титульного аркушу;
    - змісту;
    - вступу;
    - основної частини, що складається з двох розділів (1 розділ – теоретичний, 2 розділ – аналітичний);
    - висновків;
    - списку використаних джерел;
    - Додатків (якщо необхідно).
  2. Обсяг контрольної роботи має складати 20-25 сторінок. Скорочення слів в тексті не припускається, за виключенням офіційно встановлених абревіатур.
  3. Робота виконується на стандартних аркушах білого паперу формату А-4 (розмір 210×297). Текст роботи виконується на одній сторінці листка.
  4. Робота друкується в текстовому редакторі Microsoft Word, шрифтом Times New Roman Сур, розмір (кегель) – 14; інтервал – 1,5, абзацний відступ – 1,25 см. Вирівнювання тексту по ширині. Текст без переносів.
  5. Розмір полів: ліве – не менше 25 мм, праве – не менше 10 мм, верхнє – не менше 20 мм, нижнє – 20 мм.
  6. Нумерація сторінок ставиться у нижньому правому куті. Титульний аркуш не нумерується, але в загальну нумерацію входить.
  7. Текст вступу, кожного розділу, висновків друкується з нової сторінки.
  8. Посилання в тексті на джерела слід зазначати в квадратних дужках, в яких перша цифра – це номер джерела у списку, а друга – номер сторінки, наприклад: [1, с. 7].
  9. Оформлення списку використаних джерел виконується відповідно до ДСТУ 8302:2015 «Бібліографічне посилання. Загальні положення та правила складання».
- Максимальний бал за написання контрольної роботи складає 20 балів.

## 7. Методи навчання

Відповідність методів навчання та форм оцінювання визначеним результатам навчання за ОПП віддзеркалює табл. 7.1

Таблиця 7.1

**Методи навчання та засоби діагностики результатів навчання за освітньою компонентою «Стратегія та тактика ведення дипломатичних переговорів»**

Шифр РН (відповідно до ОПП)	Результати навчання (відповідно до ОПП)	Методи навчання	Засоби діагностики /форми оцінювання
РН02.	<i>Демонструвати знання основних засад дипломатичної та консульської служби, специфіки та особливостей дипломатичного протоколу та етикету.</i>	Лекція; пошук джерел інформації (критичний аналіз, інтерпретація), підготовка контрольної роботи.	Оцінювання часті у іграх та обговореннях на практичних заняттях, оцінювання контрольної роботи, екзаменаційна робота.
РН03.	<i>Демонструвати знання у</i>	Лекція, виконання	Оцінювання участі у

	<i>сфері стратегії і тактики ведення дипломатичних переговорів.</i>	ігрових завдань у командах, аналіз отриманих результатів.	ситуаційних іграх на практичних заняттях; оцінювання толерантності, аргументованості, готовності до компромісу; оцінювання контрольної роботи, екзаменаційна робота.
<i>PH04.</i>	<i>Демонструвати знання особливостей, характеру та ступеня взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних відносин різного рівня.</i>	Лекція, робота в командах, контрольна робота.	Оцінювання роботи на практичних заняттях, контрольної роботи, екзаменаційної роботи.
<i>PH06.</i>	<i>Застосовувати сучасні наукові підходи, методології та методики для дослідження проблем міжнародних відносин та зовнішньої політики.</i>	Лекція, ситуаційні ігри на практичних заняттях, проведення SWOT-аналізу під час ігрової підготовки переговорів, підготовка контрольної роботи.	Оцінювання роботи на практичних заняттях, контрольної роботи, екзаменаційної роботи.
<i>PH09.</i>	<i>Визначати, оцінювати та прогнозувати політичні, дипломатичні, безпекові, суспільні й інші ризики у сфері міжнародних відносин та глобального розвитку.</i>	Лекція, проведення ситуаційних ігор, підготовка контрольних робіт.	Оцінювання роботи на практичних заняттях, контрольної роботи, екзаменаційної роботи.
<i>PH10.</i>	<i>Оцінювати та аналізувати міжнародні та зовнішньополітичні проблеми та ситуації, пропонувати підходи до вирішення таких проблем.</i>	Лекція, проведення ситуаційних ігор, застосування SWOT-аналізу під час ігрової підготовки переговорів написання контрольних робіт.	Оцінювання роботи на практичних заняттях, участі у ситуаційних іграх, у розв'язуванні ситуаційних задач, контрольної роботи, екзаменаційної роботи.
<i>PH12.</i>	<i>Готувати аналітичні довідки, звіти та інші документи про стан міжнародних відносин, зовнішньої політики, суспільних комунікацій та регіональних студій.</i>	Написання контрольних робіт, підготовка рекомендацій та аналіз ситуацій під час ситуаційних ігор «Підготовка до	Оцінювання роботи на практичних заняттях та контрольної роботи.

		переговорів» та «Забруднення Рейну».	
<i>PH17.</i>	<i>Вести дипломатичне та ділове листування українською та іноземними мовами, працювати з дипломатичними та міжнародними документами.</i>	Лекція, проведення ситуаційної гри «Забруднення Рейну».	Оцінювання роботи на практичних заняттях.
<i>PH18.</i>	<i>Здійснювати діяльність у дипломатичній та інших суміжних сферах міжнародного співробітництва.</i>	Лекція, проведення ситуаційних ігор.	Оцінювання роботи на практичних заняттях, участі у ситуаційних іграх, у розв'язуванні ситуаційних задач, екзаменаційної роботи.
<i>PH21.</i>	<i>Оцінювати результати власної роботи і відповідати за особистий професійний розвиток.</i>	Проведення практичних занять-круглого столу та ситуаційних ігор, написання контрольної роботи.	Оцінювання роботи на практичних заняттях та контрольної роботи.
<i>PH22.</i>	<i>Демонструвати здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності.</i>	Проведення практичних занять-круглого столу та ситуаційних ігор, написання контрольної роботи.	Оцінювання роботи на практичних заняттях та контрольної роботи, екзаменаційної роботи.

Замість виконання завдань (вивчення тем) можуть також додатково враховуватись такі види активностей здобувача:

- проходження тренінг-курсів чи дистанційних курсів з використання сучасних освітніх технологій на платформах Prometheus тощо (за наявності відповідного документу про їх закінчення, надання копії викладачу);

- участь в майстер-класах, форумах, конференціях, семінарах, зустрічах з проблем використання сучасних освітніх технологій (з підготовкою есе, інформаційного повідомлення тощо, що підтверджено навчальною програмою заходу чи відповідним сертифікатом);

- участь у науково-дослідних та прикладних дослідженнях з проблем використання сучасних освітніх технологій (в розробці анкетних форм, проведенні опитувань, підготовці та проведенні фокус-груп, обробці результатів дослідження, підготовці звіту, презентації результатів тощо, що підтверджується демонстрацією відповідних матеріалів).

## 8. Методи контролю

Досягнення мети та завдань курсу здійснюється за допомогою проведення практичних занять відповідно до контрольних цілей. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки здобувачів до виконання конкретної роботи.

**Поточний контроль** і оцінювання результатів навчання передбачає виставлення оцінок за всіма формами проведення занять:

- контроль та оцінювання активності роботи здобувача під час лекційних та практичних занять (групова дискусія, ігрові та тренінгові завдання);
- контроль та оцінювання якості підготовки та розробки проєктних завдань в ході індивідуальної / командної роботи студентів;
- контроль засвоєння теоретичного та практичного матеріалу (у вигляді опитування);
- контроль та оцінювання вмінь вирішувати аналітичні та інші завдання;
- контроль та оцінювання вмінь проводити дослідження та презентувати із застосуванням сучасних інформаційних технологій;
- оцінювання вмінь та навичок збирати та оброблювати дані.

При вивченні кожного розділу проводиться поточний контроль. На практичному занятті здобувач може отримати від 1 до 8 балів. Максимальна сума балів за поточним контролем складає **60 балів**, з яких **40 балів** за поточним контролем на практичних заняттях та **20 балів** за контрольну роботу, яка виконується протягом семестру під час самостійної роботи.

**Підсумковий контроль** засвоєння розділів здійснюється по їх завершенню на основі проведення екзамену. Завданням контролю є оцінювання знань, умінь та практичних навичок здобувачів, набутих під час вивчення зазначених тем.

*Кожен з білетів містить 3 теоретичні питання. Максимальна кількість балів, яка може бути нарахована за перше теоретичне питання, дорівнює 14 балів, за друге та третє – по 13 балів. Загальна кількість балів за успішне виконання екзаменаційних завдань – 40. Час виконання – 80 хвилин.*

**УВАГА!** У разі використання заборонених джерел на екзамені здобувач на вимогу викладача залишає аудиторію та одержує загальну нульову оцінку (0).

У разі настання / подовження дії **обставин непоборної сили** (в тому числі запровадження жорстких карантинних обмежень в умовах пандемії з заборонаю відвідування ЗВО) здобувачам вищої освіти денної форми навчання надається можливість скласти **екзамен в тестовій формі** (білет містить 40 тестових завдань, здобувач одержує 1 бал за кожну вірну відповідь) **дистанційно на платформі Moodle** в дистанційному курсі «Стратегія та тактика ведення дипломатичних переговорів».

Таблиця 8.1

### Критерії та методи оцінювання

Методи	Критерії оцінювання	Система оцінювання, бали
Робота над розв'язанням завдань на практичних заняттях (індивідуальна/в команді)	Виставляється здобувачу вищої освіти, який при відповіді на запитання продемонстрував всебічні, систематизовані, глибокі знання програмного матеріалу, вміє грамотно інтерпретувати одержані результати; продемонстрував вміння застосовувати на практиці стратегічні та тактичні навички та прийоми введення дипломатичних переговорів, продемонстрував знання фахової літератури, передбачені на рівні творчого використання.	6-8
	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній або	4-6

	письмовій відповіді на запитання продемонстрував повне знання програмного матеріалу, передбачене на рівні аналогічного відтворення, але припустився окремих несуттєвих помилок, вміє застосовувати окремі практичні прийоми, демонструє вміння аргументовано відстоювати свою позицію та готовність йти на компроміс.	
	виставляється здобувачу вищої освіти, який не зміг успішно досягти цілей завдання, лише частково виконав умови завдання, не зміг продемонструвати ґрунтовних знань теорії, не продемонстрував достатньої тактовності у спорі.	2-4
	виставляється здобувачу вищої освіти, який не досяг цілей завдання, частково виконав роль ситуаційної гри, не зміг застосувати знання на практиці, обґрунтувати власну думку	0-2
За виконання контрольної роботи	зміст контрольної роботи відповідає темі і розкриває її значною або повною мірою, структура роботи та її оформлення відповідають встановленим вимогам.	20-15
	зміст курсової роботи відповідає темі, але розкриває її частково, структура роботи та її оформлення значною мірою відповідають встановленим вимогам.	5-15
	зміст курсової роботи не відповідає темі і не розкриває її сутності, структура роботи та її оформлення не відповідають встановленим вимогам.	0-5
За теоретичне питання екзаменаційного білету	здобувач цілком і всебічно розкрив сутність питання, вільно оперує поняттями і термінологією, демонструє глибокі знання джерел, має власну точку зору стосовно відповідних питань і може аргументовано її доводити.	11-14
	здобувач розкрив сутність питання, вільно оперує поняттями і термінологією, але спостерігаються деякі упущення при відповідях на питання та неточні обґрунтування.	7-10
	здобувач розкрив питання у загальних рисах, розуміє їхню сутність, намагається робити висновки, але слабо орієнтується в джерелах, припускається помилок, матеріал викладає нелогічно.	4-6
	здобувач не розкрив питання навіть у загальних рисах, не розуміє його сутності, не орієнтується в джерелах, припускається грубих помилок, матеріал викладає нелогічно.	0-3

### 9. Схема нарахування балів

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання								Разом	Екзам-ен	Сума	
Теми							ІЗ (контр. робота)				
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7		T8			
5	5	5	5	5	5	5	5	20	60	40	100

T1, T2 ... – теми розділів.

Максимальна кількість набраних балів з дисципліни складає **100 балів**.  
Оцінювання здійснюється відповідно до шкали ЗВО.

### Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка	
	для чотирирівневої шкали оцінювання	для дворівневої шкали оцінювання
90 – 100	відмінно	зараховано
70-89	добре	
50-69	задовільно	
1-49	незадовільно	не зараховано

## 10. Рекомендована література

### Основна література

1. Зенгер Х. фон. Стратегемы: О китайском искусстве жить и выживать: В 2 т. М., 2004.
2. Роджер Фишер, Вільям Юрі, Брюс Петтон. Шлях до ТАК: як вести переговори, не здаючи позицій / переклад з англійської Роксоляни Свято. – К.: Основи, 2016. – 220 с.
3. Генрі Кіссинджер. Дипломатія / Генрі Кіссинджер ; пер. з англ. М. Гоцацюка, В. Горбатько . — К. : Вид. група КМ-БУКС, 2018. — 930 с.
4. Василенко И. А., Василенко Е. В. Искусство международных переговоров: учебное пособие / Е. В. Василенко, И. А. Василенко. – М.: Изд. «Международные отношения», 2021. – 432 с.
5. Лебедева М.М. Технология ведения международных переговоров / М.М.Лебедева. - М.: Аспект Пресс, 2016. - 207 с.
6. Тихомирова Є. Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник / Є. Б. Тихомирова, С. Р. Постоловський – Рівне: Перспектива, 2007. – 389 с.
7. Raiffa H. The Art and Science of Negotiation / Hovard Raiffa. – London : The Belknap press, 2003. – 388 p.
8. Белланже Л. Переговоры / Л. Белланже. – СПб. : 2003.

### Допоміжна література

1. Закон України “Про дипломатичну службу” від 07.06.2018 № 2449-VIII.
2. Василенко, И. А. Международные переговоры: учебник для магистров. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2016. 486 с.
3. Дипломатическая служба: учебное пособие /под ред. А. В. Торкунова, А. Н. Панова. М. : «Аспект-пресс», 2017. 352 с.
4. Фишер, Роджер. Переговоры без поражения. Гарвардский метод. Пер. с англ. Т. Новиковой. 5-е изд. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. 272 с.
5. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2012. 168 с.
6. How People Negotiate: Resolving Disputes in Different Cultures. Ed. by G.O. Faure. Dordrecht: Kluver, 2003.

## 11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення

1. Україна дипломатична: Науковий щорічник. URL: <http://dipacadem.kiev.ua/naukovadiyalnist/naukovyj-visnyk/>
2. Науковий вісник Дипломатичної Академії України. URL: <http://dipacadem.kiev.ua/naukovadiyalnist/naukovyj-visnyk/>
3. Верховна Рада України. URL: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
4. Міністерство закордонних справ України. URL: [www.mfa.gov.ua](http://www.mfa.gov.ua)
5. Міністерство економіки України. URL: [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)
6. Научний журнал International Negotiations. URL: <http://interneg.org/in>
7. Представництво ООН в Україні. <https://ukraine.un.org/uk>
8. Україна на шляху до ЄС: оцінки, думки і сподівання громадян - <https://razumkov.org.ua/statti/ukraina-na-shliakhu-do-yes-otsinky-dumky-i-spodivannia-hromadian>

## 12. Особливості навчання за денною формою в умовах подовження дії обставин непоборної сили (в тому числі запровадження карантинних обмежень через пандемію)

В умовах дії карантинних обмежень освітній процес в університеті здійснюється за змішаною формою навчання, а саме:

- дистанційно (за затвердженим розкладом занять) на платформі Zoom проводяться всі лекційні заняття;
- дистанційно на платформі Moodle проводяться практичні (семінарські), індивідуальні заняття та консультації, контроль самостійної роботи;
- аудиторно (за затвердженим розкладом занять) проводяться 10% практичних та семінарських занять у навчальних групах кількістю до 20 осіб з урахуванням відповідних санітарних і протиепідемічних заходів.

## 13. Перелік питань до екзамену

1. Поняття міжнародних переговорів.
2. Міжнародні переговори як предмет дослідження.
3. Процесуальний аспект міжнародних переговорів.
4. Типологія міжнародних переговорів.
5. Нова інформаційна парадигма дипломатичних переговорів.
6. Інформаційна перевага у віртуальному просторі як вирішальний фактор успіху у сучасних дипломатичних переговорах.
7. Перевага у віртуальному просторі як запорука перемоги на переговорах.
8. Інформаційні технології: розбудова фону переговорів.
9. Сучасна концепція ефективних міжнародних переговорів.
10. Дипломатія як переговорний процес.
11. Моделі переговорного торгу.
12. Види і приклади тактичних прийомів на міжнародних переговорах.
13. Тактичні прийоми в умовах переговорного торгу.
14. Основні моделі теорії ігор в переговорному процесі: партнерська, полемічна та раціональна.
15. Особливості застосування партнерської моделі переговорного торгу.
16. Особливості застосування полемічної моделі переговорного торгу.
17. Особливості застосування раціональної моделі переговорного торгу.
18. Застосування інструментів теорії ігор в дослідженні переговорного процесу:

- ігри з нульовою та ненульовою сумою.
19. Тактичні прийоми на партнерських переговорах.
  20. Правила раціональної дискусії.
  21. Нераціональні методи дискусії.
  22. Пастки групового мислення.
  23. Переговори в умовах гострого конфлікту: медіативна модель.
  24. Правове регулювання, задачі та принципи медіації. Види медіації.
  25. Особливості переговорів із залученням посередників.
  26. Особливості використання прямих та непрямих каналів комунікації при посередництві на міжнародних переговорах.
  27. Стратегії посередника на міжнародних переговорах.
  28. Змістовний аспект переговорів.
  29. Організаційний аспект переговорного процесу.
  30. Особливості формулювання переговорної позиції.
  31. Підготовкою «переговорного досьє».
  32. Основні принципи формування делегації.
  33. Національний стиль як фактор ведення дипломатичних переговорів
  34. Порівняльний аналіз західних і східних стилів ведення переговорів.
  35. Західна культура дипломатичних переговорів: принцип прагматизму.
  36. Європейські дипломатичні школи.
  37. Американська школа дипломатичних переговорів.
  38. Конфуціансько-буддистський стиль ведення дипломатичних переговорів.
  39. Індо-буддистська школа політичних переговорів.
  40. Яскравий емоційний фон як провідна риса латиноамериканського стилю ведення переговорів.
  41. Принцип «наполягання на істині» в індійській школі політичних переговорів.
  42. Латиноамериканська школа та принцип емпатії в переговорному процесі.
  43. Національні особливості ділового етикету в різних країнах світу.
  44. Дипломатичні переговори як мистецтво стратагем.
  45. Східна стратагемна тактика ведення переговорів.
  46. 36 китайських стратагем: історія виникнення та приклади застосування в дипломатичній практиці.
  47. Стратегічне планування дипломатичного переговорного процесу за допомогою китайських стратагем успіху з метою вирішення кардинальних задач.