

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
Олександр ГОЛОВКО
2022 р.



Робоча програма навчальної дисципліни

«Дипломатичні переговори»

рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)
галузь знань: 29 «Міжнародні відносини»
(шифр і назва)
спеціальність: 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»
(шифр і назва)
освітня програма: «Міжнародна інформація та міжнародні комунікації»
(шифр і назва)
спеціалізація: _____
(шифр і назва)
вид дисципліни: вибіркова
(обов'язкова / за вибором)
факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

2022 / 2023 навчальний рік

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

“_30_” серпня 2022 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 2022 року № 1

Завідувачка кафедри

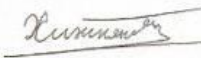


Людмила НОВІКОВА
(підпис) (ім'я та прізвище)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми
«Міжнародна інформація та міжнародні
комунікації»

назва освітньої програми

«Міжнародна інформація та міжнародні
комунікації»

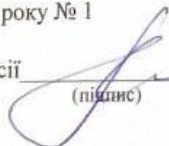


Олександр ХИЖНЯК
(підпис) (ім'я та прізвище)

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

Протокол від “_29_” серпня 2022 року № 1

Голова науково- методичної комісії



Лариса ГРИГОРОВА – БЕРЕНДА
(підпис) (ім'я та прізвище)

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Дипломатичні візити та переговори» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародна інформатика та міжнародні комунікації» підготовки бакалавра за спеціальністю 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії».

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. **Метою викладання** навчальної дисципліни «Дипломатичні візити та переговори» є формування у здобувачів знань про процес ведення міжнародних переговорів та розвиток навичок комунікаційної, конфліктологічної та соціокультурної компетентності для участі в організації та проведенні дипломатичних переговорів.

1.2. **Основними завданнями** вивчення дисципліни «Дипломатичні візити та переговори» є:

- формування наступних загальних компетентностей:

ЗК4. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК5. Здатність працювати в міжнародному контексті.

ЗК12. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

- формування наступних спеціальних компетентностей:

СК6. Здатність застосовувати засади дипломатичної та консульської служби, дипломатичного протоколу та етикету, уміння вести дипломатичне та ділове листування (українською та іноземними мовами).

СК8. Усвідомлення національних інтересів України на міжнародній арені.

СК12. Здатність до здійснення комунікації та інформаційно-аналітичної діяльності у сфері міжнародних відносин (українською та іноземними мовами).

СК16. Розуміння сутності сучасних стратегій ведення дипломатичних переговорів.

1.3. Кількість кредитів – 4.

1.4. Загальна кількість годин – 120.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов'язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
3-й	-й
Семестр	
5-й	-й
Лекції	
32 год.	год.
Практичні, семінарські заняття	
32 год.	год.

Лабораторні заняття	
- год.	год.
Самостійна робота	
56 год.	год.
Індивідуальні завдання (курсова робота)	
30 год. (за рахунок самостійної роботи)	

1.6. Заплановані результати навчання:

РН07. Знати засади дипломатичної та консульської служби, специфіку та особливості дипломатичного протоколу та етикету.

РН09. Знати стратегії ведення дипломатичних переговорів.

РН21. Вести дипломатичне та ділове листування українською та іноземними мовами, працювати з дипломатичними та міжнародними документами.

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. Нова інформаційна парадигма переговорного процесу

Ослаблення традиційного політичного процесу.

Інформаційні технології: розбудова фону переговорів.

Перевага у віртуальному просторі як запорука перемоги на переговорах.

Тема 3. 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 4. Посередництво на міжнародних переговорах

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 5. 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 6. Цивілізаційний підхід до дослідження особливостей ведення дипломатичних переговорів

Західна культура дипломатичних переговорів: принцип прагматизму.

Конфуціансько-буддська культура політичних переговорів

Індо-будистська культура політичних переговорів: принцип гармонії.

Тема 7. Національний стиль як фактор ведення дипломатичних переговорів

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					
	усь -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	16	4	4	-	-	8	-	-	-	-	-	-
Тема 2. Нова інформаційна парадигма переговорного процесу	16	4	4	-	-	8	-	-	-	-	-	-

Тема 3. Основні наукові моделі переговорного процесу	17	4	4	-	-	9	-	-	-	-	-	-
Тема 4. Посередництво на міжнародних переговорах	16	4	4			8						
Тема 5. Тактика ведення міжнародних переговорів	16	4	4	-	-	8	-	-	-	-	-	-
Тема 6. Національний стиль як фактор ведення дипломатичних переговорів	17	4	4	-	-	9	-	-	-	-	-	-
Тема 7. Цивілізаційний підхід до дослідження особливостей ведення дипломатичних переговорів	17	4	4			9						
Тема 8. Дипломатичні переговори як мистецтво стратагем	17	4	4	-	-	9	-	-	-	-	-	-
Курсова робота					20							
Усього годин	95	32	32	-	20	56	-	-	-	-	-	-

4. Теми семінарських (практичних) занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Проведення круглого столу «Нова парадигма переговорного процесу: виклики та можливості інформаційної ери».	4
2	Опитування та написання есе на тему «Нова інформаційна парадигма переговорного процесу»	4
3	Опитування та написання есе «Застосування ВАРНА як переговорного інструменту»	4
4	Ситуаційна гра «Забруднення Рейну»: проведення дипломатичних переговорів.	4
5	Ситуаційна гра: Підготовка до переговорів «Україна – Єврокомісія: долучення України до Green Deal» (проведення SWOT-аналізу).	4
6	Ситуаційна гра: Проведення двосторонніх переговорів між КНР та США щодо долучення КНР до Паризької угоди.	4
7	Цивілізаційні відмінності у дипломатичних переговорах.	4
8	Застосування стратагемного підходу як інструмента у сучасному переговорному процесу.	4
	Разом	32

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	Міжнародні переговори як предмет дослідження. Завдання: ознайомитися та проаналізувати теорію міжнародних переговорів – цілі и задачі переговорного процесу, типологію міжнародних переговорів, ознайомитися з процесуальним	12

	<p>аспектом ведення переговорів та із застосуванням теорії ігор до міжнародних переговорів.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. 2. Тихомирова Є. Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник / Є. Б. Тихомірова, С. Р. Постоловський – Рівне: Перспектива, 2007. – 389 с. 	
2	<p>Нова інформаційна парадигма переговорного процесу. <i>Завдання:</i> підготуватись до круглого столу з обговорення нових викликів та можливостей, що їх відкриває інформаційна епоха у веденні міжнародних переговорів.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Лебедева М.М. Технология ведения международных переговоров / М.М.Лебедева. - М.: Аспект Пресс, 2016. - 207 с. 	12
3	<p>Основні наукові моделі переговорного процесу. <i>Завдання:</i> поглибити знання з ведення переговорного процесу. Також підготуватись до ситуаційної гри «Підготовка до переговорів «Україна – Єврокомісія: долучення України до Greenddeal» (проведення SWOT-аналізу).».</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Raiffa H. The Art and Science of Negotiation / Hovard Raiffa. – London :The Belknap press, 2003. – 388 p. 2. https://greenddeal.org.ua – Долучення України до Зеленої угоди 3. https://greenddeal.org.ua/nuzhno-videt-v-green-deal-vozmozhnosti-a-es-vsegda-gotov-podderzhivat-ukrainu-evrokomissar-sinkyavichyus/ - Інтерв'ю з єврокомісаром Синкявічюсом щодо перспектив України на шляху до інтеграції з ЄС у сфері «зеленої трансформації». 	12
4	<p>Тактика ведення міжнародних переговорів. <i>Завдання:</i> ознайомитися з різноманітними тактичними прийомами та особливостями їх застосування у дипломатичних переговорах.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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.. 	12
5	<p>Національний стиль як фактор ведення дипломатичних переговорів. <i>Завдання:</i> дослідити особливості національних стилей ведення дипломатичних переговорів.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. 	12
6	<p>Дипломатичні переговори як мистецтво стратагем. <i>Завдання:</i> ознайомитися з китайськими стратагемами та особливостями їх застосування на міжнародних переговорах при формуванні стратегії та тактики їх ведення.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Зенгер Х. фон. Стратагеми: О китайском искусстве жить и выживать: В 2 т. М., 2004. 	12

	Контрольна робота	20
	Разом	92

6. Індивідуальні завдання

Навчальним планом передбачено написання курсової роботи.

Теми для написання курсової роботи:

Значення переговорів у світовій дипломатії.

Віденська конвенція: регламентація дипломатичних переговорів.

Посередник на переговорах: його роль та особливості процесу.

Невербальні засоби ведення переговорів.

Проблема публічності при веденні переговорів.

Переговорні механізми узгодження інтересів в рамках ЄС.

Міжнародний переговорний процес у глобальному управлінні.

Особливості переговорів в різних культурах.

Міжнародні переговори та внутрішні переговори: загальне та відмінне.

Конфлікт в НКР: особливості переговорного процесу у припиненні військових дій.

Г. Кісінджер та його погляди на дипломатичні переговори.

Особливості ведення міжнародних переговорів в умовах сучасної інформаційної парадигми.

Національний стиль як фактор дипломатичних переговорів.

Особистісний стиль політичних переговорів.

Політичні переговори в інформаційному суспільстві: віртуальні стратегії успіху.

Порівняльний аналіз західного и східного стилю ведення переговорів.

Західна культура міжнародних переговорів.

Східна культура міжнародних переговорів.

Стили ведення переговорів в країнах Близького Сходу.

Використання м'яких інформаційних технологій у підготовці до міжнародних переговорів.

Вимоги до написання та оформлення курсової роботи:

1. Структура курсової 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 курсової роботи має складати 20-25 сторінок. Скорочення слів в тексті не припускається, за виключенням офіційно встановлених аббревіатур.

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 Суг, 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 курсової роботи складає 20 балів.

РН23. Аналізувати особливості процесу прийняття зовнішньополітичних рішень.

РН24. Вести фахову дискусію із проблем міжнародних відносин, міжнародних комунікацій, регіональних студій, зовнішньополітичної діяльності, аргументувати свою позицію, поважати опонентів і їхню точку зору.

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 «Міжнародні організації»

Шифр РН (відповідно до ОПП)	Результати навчання (відповідно до ОПП)	Методи навчання	Засоби діагностики /форми оцінювання
РН07.	Знати засади дипломатичної та консульської служби, специфіку та особливості дипломатичного протоколу та етикету.	Лекція; пошук джерел інформації (критичний аналіз, інтерпретація), підготовка контрольної роботи.	Оцінювання часті у іграх та обговореннях на практичних заняттях, оцінювання контрольної роботи, екзаменаційна робота.
РН10.	Знати основи та особливості забезпечення процесу прийняття зовнішньополітичних рішень.	Лекція, виконання ігрових завдань у командах, аналіз отриманих результатів.	Оцінювання участі у ситуаційних іграх на практичних заняттях; оцінювання толерантності, аргументованості, готовності до компромісу; оцінювання контрольної роботи, екзаменаційна робота.

<i>PH20.</i>	Вести дипломатичне та ділове листування українською та іноземними мовами, працювати з дипломатичними та міжнародними документами.	Лекція, робота в командах, контрольна робота.	Оцінювання роботи на практичних заняттях, контрольної роботи, екзаменаційної роботи.
<i>PH23.</i>	Аналізувати особливості процесу прийняття зовнішньополітичних рішень.	Лекція, проведення ситуаційних ігор, підготовка контрольних робіт.	Оцінювання роботи на практичних заняттях, контрольної роботи, екзаменаційної роботи.
<i>PH24.</i>	Вести фахову дискусію із проблем міжнародних відносин, міжнародних комунікацій, регіональних студій, зовнішньополітичної діяльності, аргументувати свою позицію, поважати опонентів і їхню точку зору.	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.

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 (індивідуальн а/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 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.	4-6
	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 курсової роботи	зміст курсової 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								ІЗ (курс. робота)	Разом	Екза-мен	Сума
Теми											
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 Фішер, 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. Тихомирова Є. Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник / Є. Б. Тихомирова, С. Р. Постоловський – Рівне: Перспектива, 2007. – 389 с.
5. Barston, R.P. (2019). Modern Diplomacy (5th ed.). Routledge. – London, 2019.
6. Bertram I. Spector The Dynamics of International Negotiation: Essays on Theory and Practice. - Taylor & Francis, 2022. – 206 p.
7. International Negotiation: Some Conceptual Developments. Annual Review of Political Science. Vol. 21:515-533 (Volume publication date May 2018)
8. Political Psychology in International Relations: Beyond the Paradigms. Annual Review of Political Science. Vol. 21:319-339 (Volume publication date May 2018)

Допоміжна література

1. Закон України “Про дипломатичну службу” від 07.06.2018 № 2449-VIII.
2. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2012. 168 с.

3. How People Negotiate: Resolving Disputes in Different Cultures. Ed. by G.O. Faure. Dordrecht: Kluwer, 2003.
4. Sarah Clowry (2020) International negotiation and mediation in violent conflicts: the changing context of peacemaking, *Peacebuilding*, 8:3, 379-381

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
4. Міністерство закордонних справ України. URL: www.mfa.gov.ua
5. Міністерство економіки України. URL: www.me.gov.ua
6. Научный 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. Національний стиль як фактор ведення дипломатичних переговорів
29. Порівняльний аналіз західних і східних стилів ведення переговорів.
30. Західна культура дипломатичних переговорів: принцип прагматизму.
31. Європейські дипломатичні школи.
32. Американська школа дипломатичних переговорів.
33. Конфуціансько-буддистський стиль ведення дипломатичних переговорів.
34. Принцип «золотої середини» на дипломатичних переговорах: Японія та Китай.
35. Латиноамериканська школа та принцип емпатії в переговорному процесі.
36. Національні особливості ділового етикету в різних країнах світу.
37. Дипломатичні переговори як мистецтво стратагем.
38. Східна стратагемна тактика ведення переговорів.
39. 36 китайських стратагем: історія виникнення та приклади застосування в дипломатичній практиці.
40. Стратегічне планування дипломатичного переговорного процесу за допомогою китайських стратагем успіху з метою вирішення кардинальних задач.