

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних відносин, міжнародної інформації та безпеки

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

В. о. декана факультету міжнародних економічних
відносин та туристичного бізнесу



Тетяна МІРОШНИЧЕНКО

«30» серпня 2023 р.

Робоча програма навчальної дисципліни

Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів

Рівень вищої освіти	другий (магістерський)
Галузь знань	29 «Міжнародні відносини»
Спеціальність	291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»
Освітня програма	«Міжнародна інформаційна безпека»
Вид дисципліни	за вибором

Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

2023 / 2024 навчальний рік

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

«29» серпня 2023 року, протокол № 1

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ:

Валерій РСЗНІКОВ, д.н. з держ. управління, професор кафедри міжнародних відносин, міжнародної інформації та безпеки.

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

Протокол від «28» серпня 2023 року № 1

В.о. завідувача кафедри



Дмитро МИКОЛЕНКО

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародна інформаційна безпека»

Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародна інформаційна безпека» (магістерського рівня)




Олена ДОЦЕНКО

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

Протокол від «29» серпня 2023 року № 1

Голова науково-методичної комісії



Лариса ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки магістра зі спеціальності 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії» освітня програма «Міжнародна інформаційна безпека».

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Метою та завданням навчальної дисципліни є сформувати у студентів сучасне бачення теоретичних уявлень і відпрацювання практичних навичок ведення міжнародних переговорів, показати принципи взаємодії зовнішньополітичних відомств країни, а також міжнародних організацій.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни

Основне завдання вивчення дисципліни полягає у набутті фахових компетенцій:

формування загальних компетентностей

ЗК1. Здатність проводити дослідження на відповідному рівні.

ЗК2. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК10. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

формування спеціальних компетентностей

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

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.

СК6. Здатність використовувати для дослідження міжнародних відносин, суспільних комунікацій та для регіональних студій теоретичні та методологічні підходи політології, економічної та правової науки, міждисциплінарних досліджень.

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

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	
1-й	-й
Семестр	
2-й	-й
Лекції	
16 год.	год.
Семінарські заняття	
16 год.	год.
Лабораторні заняття	
год.	год.
Самостійна робота	
88 год.	год.
Індивідуальні завдання	

1.6. Загальні програмні результати навчання

знання:

РН1. Знати та розуміти природу, джерела та напрями еволюції міжнародних відносин, міжнародної політики, зовнішньої політики держав, стан теоретичних досліджень міжнародних відносин та світової політики.

уміння/навички:

РН5. Критично осмислювати та аналізувати глобальні процеси та їх вплив на міжнародні відносини.

РН6. Застосовувати сучасні наукові підходи, методології та методики для дослідження проблем міжнародних відносин та зовнішньої політики.

РН9. Визначати, оцінювати та прогнозувати політичні, дипломатичні, безпекові, суспільні й інші ризики у сфері міжнародних відносин та глобального розвитку.

РН15. Формулювати задачі моделювання, створювати і досліджувати моделі об'єктів і процесів міжнародних відносин, зовнішньої політики, суспільних комунікацій та регіональних студій.

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

2. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Розділ 1. Теоретичні основи переговорного процесу на міжнародному рівні.

ТЕМА 1. Міжнародні переговори: теоретичні засади.

Поняття, класифікація, функції та особливості міжнародних переговорів на сучасному етапі. Класифікація переговорів, їх учасників, рівні та види. Форми зовнішніх зносин та переговорів (Двосторонні та багатосторонні переговори. Міждержавні переговори на найвищому та високому рівні).

ТЕМА 2. Державні органи зовнішніх зносин, службове й протокольне старшинство.

Поняття старшинства у державному та дипломатичному протоколі. Протокольна практика використання прокольного старшинства у переговорних процесах країни.

Правила взаємовідносин старшинства згідно з дипломатичним протоколом. Правила звернення, листування, вітання, у придворному, дипломатичному, державному етикеті.

ТЕМА 3. Організація переговорного процесу.

Види переговорів за сучасних умов. Етапи переговорного процесу на вищому та високому рівнях. Планування, організація, проведення переговорів, їхня заключна фаза. Технічне оснащення і робота секретаріату на переговорах. Лінгвістичне та протокольне забезпечення переговорів.

Розділ 2. Практичні основи переговорного процесу на міжнародному рівні.

ТЕМА 4. Стратегія переговорного процесу.

Теоретичні поняття стратегії переговорного процесу. Державні стратегії та їхній вплив на формування й реалізацію переговорів та державних стратегічних цілей. Стратегічні позиції у переговорах, особливості їх застосування. Визначення найважливіших напрямів для першочергового обговорення проблематики. Вивчення позицій зацікавлених сторін (держав) для формування кола учасників переговорів, що дає найбільший ефект при виробленні угод. «Переговори про переговори», визначення формату й предмету переговорів, узгодження рівня делегацій. Заключна стадія переговорів.

ТЕМА 5. Тактика переговорного процесу.

Теоретичні поняття тактики переговорного процесу. Тактичні позиції у переговорах, особливості їх застосування. Психологія переговорів на вищому рівні. Аналіз заявлених позицій сторін на переговорах, виявлення «області згоди». Робоча фаза на переговорах: створення комітетів, робочих груп, експертних комісій, робота в кулуарах. Пошук компромісних рішень, ставлення до неузгоджених позицій. Методи вироблення та узгодження рішень. Звернення в столицях до керівництва країн-учасниць переговорів. Лобювання.

ТЕМА 6. Міжнародні конференції.

Міжнародні конференції - інструмент багатосторонніх переговорів в глобальних, регіональних і групових, а також галузевих масштабах. Рішення всесвітніх конференцій і їх роль у формуванні нових концепцій, принципів і норм міжнародного спілкування.

Правила процедури на багатосторонніх переговорах і на міжнародних конференціях з великим числом держав міжнародних конференціях (формування груп, інститут спостерігачів). Специфіка дипломатичної роботи на конференції (вибори координаторів, кулуарна робота, лобювання тощо). Документи, що завершують роботу міжнародних конференцій.

ТЕМА 7. Дипломатичне листування та дипломатичні документи.

Поняття «дипломатичне листування», його роль у міжнародних відносинах. Дипломатичний протокол і міжнародне листування. Дипломатичне спілкування, класифікація дипломатичних документів.

Основні вимоги до дипломатичних документів (структура документа, вимоги до оформлення різних дипломатичних документів). Документи, що завершують роботу переговорного процесу та міжнародних конференцій.

ТЕМА 8. Інформаційне поле міжнародних переговорів.

Інформаційне та пропагандистський супровід міжнародних переговорів, «публічна дипломатія», проблема гласності переговорів та елементи довіри на дипломатичних переговорах. Вплив новітніх інформаційних технологій на форми і методи проведення міжнародних переговорів.

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Обсяг у годинах				Обсяг у годинах			
	Денна форма				Заочна форма			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
л		пз	с.р.	л		п	с.р.	
ТЕМА 1. Міжнародні переговори: теоретичні засади.	15	2	2	11				
ТЕМА 2. Державні органи зовнішніх зносин, службове й протокольне старшинство.	15	2	2	11				
ТЕМА 3. Організація переговорного процесу.	15	2	2	11				
ТЕМА 4. Стратегія переговорного процесу.	15	2	2	11				
ТЕМА 5. Тактика переговорного процесу.	15	2	2	11				
ТЕМА 6. Міжнародні конференції.	15	2	2	11				
ТЕМА 7. Дипломатичне листування та дипломатичні документи.	15	2	2	11				
ТЕМА 8. Інформаційне поле міжнародних переговорів.	15	2	2	11				
Усього годин	120	16	16	88				

4. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Назва теми	Кількість годин
	Денна
ТЕМА 1. Міжнародні переговори: теоретичні засади.	2
ТЕМА 2. Державні органи зовнішніх зносин, службове й протокольне старшинство.	2
ТЕМА 3. Організація переговорного процесу.	2
ТЕМА 4. Стратегія переговорного процесу.	2
ТЕМА 5. Тактика переговорного процесу.	2
ТЕМА 6. Міжнародні конференції.	2
ТЕМА 7. Дипломатичне листування та дипломатичні документи.	2
ТЕМА 8. Інформаційне поле міжнародних переговорів.	2
Разом	16

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Види, зміст самостійної роботи	Денна форма
ТЕМА 1. Міжнародні переговори: теоретичні засади. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів», Тема 1.	11
ТЕМА 2. Державні органи зовнішніх зносин, службове й протокольне старшинство. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів», Тема 2.	11
ТЕМА 3. Організація переговорного процесу. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Соціологія міжнародних відносин», Тема 3.	11
ТЕМА 4. Стратегія переговорного процесу. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів», Тема 4.	11
ТЕМА 5. Тактика переговорного процесу. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів», Тема 5.	11
ТЕМА 6. Міжнародні конференції. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів», Тема 6.	11
ТЕМА 7. Дипломатичне листування та дипломатичні документи. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів», Тема 7.	11
ТЕМА 8. Інформаційне поле міжнародних переговорів. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів», Тема 8.	11

6. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Навчальним планом не передбачено.

7. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

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

Таблиця 7.1

Методи навчання та засоби діагностики результатів навчання за освітньою компонентною «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів»

Шифр ПРН (відповідно до ОНП) Результати навчання (відповідно до ОПП)	Методи навчання	Засоби діагностики /форми оцінювання
РН1. Знати та розуміти природу, джерела та напрями еволюції міжнародних відносин, міжнародної політики, зовнішньої політики держав, стан теоретичних досліджень міжнародних відносин та світової політики.	пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, метод проблемного викладу, евристичний та ін., а також методи дистанційного навчання на платформах Zoom, Moodle.	усне опитування або письмовий (тестовий) контроль на лекціях та семінарських заняттях; оцінювання: усних виступів з доповідями, виконання письмових (тестових) завдань, виконання аналітичних завдань, залікової роботи.
РН5. Критично осмислювати та аналізувати глобальні процеси та їх вплив на міжнародні відносини.	пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, метод проблемного викладу, евристичний та ін., а також методи дистанційного навчання на платформах Zoom, Moodle.	усне опитування або письмовий (тестовий) контроль на лекціях та семінарських заняттях; оцінювання: усних виступів з доповідями, виконання письмових (тестових) завдань, виконання аналітичних завдань, залікової роботи.
РН6. Застосовувати сучасні наукові підходи, методології та методики для дослідження проблем міжнародних відносин та зовнішньої політики.	пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, метод проблемного викладу, евристичний та ін., а також методи дистанційного навчання на платформах Zoom, Moodle.	усне опитування або письмовий (тестовий) контроль на лекціях та семінарських заняттях; оцінювання: усних виступів з доповідями, виконання письмових (тестових) завдань, виконання аналітичних завдань, залікової роботи.
РН9. Визначати, оцінювати та прогнозувати політичні, дипломатичні, безпекові, суспільні й інші ризики у сфері міжнародних відносин та глобального розвитку.	пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, метод проблемного викладу, евристичний та ін., а також методи дистанційного навчання на платформах Zoom, Moodle.	усне опитування або письмовий (тестовий) контроль на лекціях та семінарських заняттях; оцінювання: усних виступів з доповідями, виконання письмових (тестових) завдань, виконання аналітичних завдань, залікової роботи.
РН21. Оцінювати результати власної роботи і відповідати за особистий професійний розвиток.	пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, метод проблемного викладу, евристичний та ін., а також методи дистанційного	усне опитування або письмовий (тестовий) контроль на лекціях та семінарських заняттях; оцінювання: усних виступів з доповідями, виконання письмових (тестових) завдань, виконання

	навчання на платформах Zoom, Moodle.	аналітичних завдань, залікової 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 Coursera, 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, прес-релізу, інформаційного повідомлення тощо, що підтверджено навчальною програмою заходу чи відповідним сертифікатом).

8. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

При вивченні дисципліни «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів» застосовуються наступні методи контролю: усний, письмовий. Контроль з дисципліни складається з поточного контролю.

Засвоєння тем розділів (поточний контроль) здійснюється на практичних заняттях відповідно до контрольних цілей.

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, тренінгові завдання);
- контроль та оцінювання якості підготовки та розробки проектних завдань в ході індивідуально / командної роботи здобувачів;
- 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 проводити фокус-групи, збирати та оброблювати дані.

На практичному занятті здобувач може отримати від 1 до 8 балів. Максимально здобувач може отримати 60 балів в ході лекційних та практичних занять.

Сума балів за виконані завдання на практичному занятті наведена в пункті 9.

Поточний контроль самостійної роботи здобувачів проводиться у формі опрацювання навчальної літератури за темою, підготовка доповідей та презентацій.

Сума балів, які здобувач може набрати за поточним контролем, дорівнює 60.

Розрахункова шкала для оцінювання роботи здобувачів за **поточним контролем**:

Кількість балів	Критерії оцінювання
45-60	Систематичне відвідування лекцій та практичних занять, відсутність пропусків занять без поважної причини, відпрацювання тем практичних занять, пропущених з поважної причини, виконання завдань до кожного практичного заняття, висока активність роботи на практичному занятті, засвоєння всього обсягу матеріалу, повні та обґрунтовані відповіді при виконанні завдань, здатність визначення теоретичних питань, на які розраховані завдання, уміння сформулювати своє ставлення до певної проблеми теми, вміння мислити абстрактно і узагальнено, здатність публічно представити матеріал.
31-44	Систематичне відвідування лекцій та практичних занять, відсутність пропусків занять без поважних причин, відпрацювання тем практичних занять, пропущених з поважної причини, виконання завдань до кожного практичного заняття, висока активність роботи на практичному занятті, засвоєння всього обсягу матеріалу, повні та обґрунтовані відповіді з несуттєвими помилками при виконанні завдань, здатність визначення теоретичних питань, на які розраховані завдання, уміння

	сформувати своє ставлення до певної проблеми теми, здатність публічно представити матеріал
26-30	Наявність пропущених лекцій та практичних занять, відпрацювання тем пропущених практичних занять, виконання завдань до кожного практичного заняття, активна робота на практичних заняттях, засвоєння основних положень курсу, допущення декількох незначних помилок при виконанні завдань, здатність визначення теоретичних питань, на які розраховані завдання, здатність публічно представити матеріал.
21-25	Наявність пропущених лекцій та практичних занять, відпрацювання тем пропущених практичних занять, епізодична відсутність виконання завдань, участь у роботі на практичних заняттях, засвоєння окремих положень матеріалу, неповні відповіді при виконанні завдань, складності при визначенні теоретичних питань, на які розраховані завдання, здатність публічно представити матеріал.
16-20	Несистематичне відвідування лекцій та практичних занять, відсутність на заняттях без поважних причин, наявність декількох невідпрацьованих тем пропущених практичних занять, епізодична відсутність виконаних завдань, участь у роботі на практичних заняттях, засвоєння окремих положень матеріалу тем змістовного розділу, неповні відповіді, допущення помилок при виконанні завдань, великі складності при визначенні теоретичних питань на які розраховані завдання, невпевнені навички публічного представлення матеріалу.
11-15	Епізодичне відвідування лекцій та практичних занять, відсутність на заняттях без поважної причини, наявність невідпрацьованих тем пропущених лекцій та практичних занять, епізодична відсутність виконаних завдань, пасивна робота на практичних заняттях (участь у роботі останніх лише за наявності стимулу з боку викладача), наявність певного уявлення щодо матеріалу тем змістовного розділу, неповні відповіді, допущення значної кількості помилок при виконання завдання, невміння визначити теоретичні питання, на які розраховано завдання, невпевнені навички публічного представлення матеріалу.
6-10	Систематичні пропуски лекцій та практичних занять без поважних причин, наявність невідпрацьованих тем пропущених лекцій та практичних занять. систематична відсутність виконаних завдань, пасивність у роботі на практичних заняттях, неповні, необґрунтовані відповіді, допущення істотних помилок при виконанні завдань, нездатність визначити теоретичні питання, на які розраховані завдання.
0-5	Систематичні пропуски лекцій та практичних занять без поважних причин, теми пропущених лекцій та практичних занять не відпрацьовані, систематична відсутність виконаних завдань, пасивність у роботі на практичних заняттях, відсутність знань, неповні, необґрунтовані відповіді, допущення істотних помилок при виконанні завдання. Нездатність визначити теоретичні питання, на які розраховані завдання, невміння публічно представити матеріал.

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

Сума балів, які здобувач може набрати за підсумковим контролем, дорівнює 40.

Сума балів за виконані завдання на практичному занятті наведена в пункті 9.

Здобувачі, знання яких оцінені мінімально необхідною для складання заліку кількістю балів, не мають право на виконання додаткових завдань для підвищення отриманої кількості балів.

Здобувачі, які були відсутні на лекції чи семінарському занятті, або отримали незадовільну оцінку, відпрацьовують пропущене заняття або незадовільну оцінку викладачу у дні його консультацій за графіком, затвердженим кафедрою.

Для відпрацювання здобувач зобов'язаний надати індивідуально виконане завдання за темою пропущеного заняття та продемонструвати належний рівень теоретичної підготовки за темою заняття, яке відпрацьовується.

Підсумковий семестровий контроль з дисципліни є обов'язковою формою контролю навчальних досягнень здобувача. Він проводиться відповідно до навчального плану у вигляді семестрового **заліку** в терміни, встановлені графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеному цією робочою програмою дисципліни «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів».

Підсумковий контроль здійснюється після вивчення дисципліни.

Проведення заліку у вигляді **залікової роботи (білету)**. У одному білеті запропоновано 2 питання, одне питання оцінюється у 20 балів. Загальна кількість балів за успішне виконання залікової роботи – 40.

Складання підсумкового семестрового контролю: в разі запровадження жорстких карантинних обмежень з заборонаю відвідування ЗВО здобувачам денної форми навчання надається можливість (за заявою, погодженою деканом факультету) скласти **залік дистанційно на платформі Moodle** в дистанційному курсі «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів».

За бажанням та/або у разі дистанційного навчання, студент має можливість обрати тестову форму білету підсумкового контролю (білет містить 20 тестових завдань, студент одержує 2 бали за кожну вірну відповідь).

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

Оцінка успішності здобувача з дисципліни є рейтинговою і виставляється за багатобальною шкалою з урахуванням оцінок за поточним та підсумковим контролем.

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 та заочної форм навчання надається можливість скласти **підсумковий контроль в тестовій формі** (білет містить 20 тестових завдань, здобувач одержує 2 бали за кожну вірну відповідь) **дистанційно на платформі Moodle** в дистанційному курсі «Дипломатичний протокол та етикет», режим доступу:

<https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=3921>

9. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання								Разом	Залік	Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8			
7	7	7	7	8	8	8	8	60	40	100

Набрана кількість рейтингових балів здобувачем слугує основою для оцінки.

Мінімальна кількість балів для допуску до складання підсумкового контролю дорівнює 10 балів.

За результатами поточного та підсумкового контролю здобувач може набрати від 0 до 100 балів включно.

Критерії оцінювання поточного контролю знань здобувачів за 8 бальною шкалою

Кількість балів	Критерії оцінювання
7-8	Здобувач вищої освіти питання розкрив повністю, вільно оперує поняттями та термінологією, демонструє глибокі теоретичні знання джерел, має власну точку зору відносно питань, що розглядаються і може аргументовано її доводити
5-6	Здобувач вищої освіти неповно розкрив питання, але вільно оперує термінологією і поняттями, демонструє знання джерел, має власну точку зору стосовно відповідних питань і може аргументовано її доводити
3-4	Здобувач вищої освіти розкрив питання у загальних рисах, спостерігаються деякі упущення при відповіді на питання, обґрунтування неточні, не підтверджуються достатньо обґрунтованими доказами
1-2	Здобувач вищої освіти розкрив питання неповно, але розуміє їхню сутність, намагається робити висновки, але при цьому слабо орієнтується в літературних джерелах, припускається грубих помилок, матеріал викладає нелогічно

0	Здобувач вищої освіти не в змозі дати відповідь на поставлені запитання або надає неправильну відповідь, не розуміє суть питання, не ознайомлений з джерелами, не може робити висновки
---	--

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка за національною шкалою	
	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:

1. Віденська конвенція про дипломатичні зносини 1961 р. //Україна на міжнародній арені. — К.: Юрінком, 1998. — Т. 1.
2. Конституція України. — К.: Україна, 1996.
3. Закон України “Про міжнародні договори України” // ВВР. — 1994. —№10. — ст. 45.
4. Закон України “Про дипломатичну службу” від 07.06.2018 № 2449-VIII
5. Указ Президента України “Про Державний Протокол та Церемоніал України” від 22.08.02 № 746/2002.
6. Указ Президента України “Про Положення про Міністерство закордонних справ України” від 03.04.99 № 357/99.
7. Закон України “Про дипломатичні ранги України” від 28 листопада 2002 року // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – №4.
8. Василенко І. А. Міжнародні переговори в бізнесі та політиці. Київ, 2012. 416 с.
9. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів: навч. посібник. Вінниця: Нова книга, 2002. 226 с.
10. Гриценко Т.Б., Іщенко Т.Д. Етика ділового спілкування: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 344с.
11. Дипломатична та консульська служба: навч. посіб. / Я. Б. Турчин, Л. О. Дорош, О. Я. Івасечко. Львів : Львівська політехніка, 2018. 332 с.
12. Іщенко І.В. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посібник. Дніпро: ДНУ, 2016. 103 с.
13. Кулик О.П., Сардачук П.Д. Елементи дипломатичного протоколу і дипломатичної практики в історії України. Львів, 2000. 358 с.
14. Коновченко О. В. Міжнародне листування : навч. посіб. / О. В. Коновченко. – Х. : Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «ХАІ», 2012. – 98 с.
15. Матлай Л. Дипломатія України : навч.посіб. / Л.Матлай. – Л.: Вид-во Львівської політехніки. 2020. – 260 с.
16. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник/ Укладачі: А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с.
17. Мова дипломатичних документів: навч.посіб. / Т.І. Шинкаренко, А.Г. Гуменюк, О.Ю. Ковтун. - К., 2009 – 112 с.
18. Луцишин Г.І. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. Посібник / Г.І. Луцишин. – Львів: Львівська політехніка, 2015. – 200 с.
19. Сагайдак О. Дипломатичний протокол та етикет: навч. посібник. Київ: Знання, 2010. 398 с.
20. Сардачук П.Д., Кулик О.П. Елементи дипломатичного протоколу і дипломатичної практики в історії України. Львів, 2000. 172 с.
21. Тимошенко Н.Л. Ділова культура дипломата: навч. посіб. Київ: Знання, 2014. 199 с.
22. Тихомирова Є. Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник. Рівне: Перспектива, 2017. 240 с.
23. Чугаєнко Ю.О. Дипломатичний і міжнародний діловий протокол та етикет. Навчальний посібник. Київ: Національна академія управління, 2011. 164 с.
24. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 168 с.

25. Diplomacy games: formal models and international negotiations / Ed. by Avenhaus R., Zartman I.W. – Berlin; Heidelberg; New York: Springer, 2007. – 350 с.
26. Gates, S. The Negotiation Book / S. Gates. – United Kingdom: A John Wiley and Sons, LTD, Publication, 2010. – 320 p.

Допоміжна література:

1. Беліченко А.Г., Воронкова В.Г., Мельник В.В. Етика ділового спілкування. Навчальний посібник для ВНЗ. Київ: вид-во Магнолія, 2019. 312 с.
2. Вайнагій М. В. Теоретико-правові проблеми переговорного процесу: дис. ... д-ра юрид. наук. Університет економіки та права «КРОК». Київ, 2021. 270 с.
3. Дипломатичний протокол та етикет: практикум / уклад. А. Д. Гулієв. - К. : НАУ, 2014.-96 с.
4. Довідник з протокольних питань МЗС України 2022. — К., 2022.
5. Камбон Ж. Дипломат. — К., 1997.
6. Ложкін Г. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: навч. посіб. Київ: Професіонал, 2007. 416 с.
7. Макота М., Трохимчук С. Українська дипломатія у ХХ столітті. — Л., 1998.
8. Панов А.В. Дипломатична і консульська служба. Монографія / ПП «АУТДОРШАРК». Ужгород, 2015. – 270 с.
9. Тарапатов М.М. Теорія та практика ведення переговорів. Навчальний посібник. Маріуполь: МДУ, 2012. 86с.
10. Тимошенко Н.Л. Ділова культура дипломата: навч. посіб. Київ: Знання, 2014. 199 с.
11. Український дипломатичний словник. 2-ге вид., перероб. і доп. / за ред. М.З. Мальського, Ю.М. Мороза. Київ, 2014. 814 с.
12. Хандогій В. Дипломатичні сюжети: невігдані історії кар'єрного дипломата. Київ: Саміт-книга, 2017. 576 с.
13. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посіб. Київ: Кондор, 2009. 192 с.
14. Berridge G., James A. Dictionary of Diplomacy: Second Edition. – Palgrave Macmillan, 2003. – 296 p.
15. De Callieres F. The Art of Diplomacy. — New York; London, 1993.
16. Ryznikov V. Theoretical aspects of diplomacy, its role in international economic relations // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Харків: серія «Економічні науки» Том XVI № 1-2. – Харків, 2013. с.48-53

11. ПОСИЛАННЯ НА ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ, ВІДЕО-ЛЕКЦІЇ, ІНШЕ МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія «Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи» - <https://periodicals.karazin.ua/ssms/issue/view/1076>
2. Дослідження міжнародних відносин. - <http://moyaosvita.com.ua/istoriya/doslidzhennya-mizhnarodnix-vidnosin/>
3. Карімова А. Б. Соціологія міжнародних відносин 2014. URL: https://stud.com.ua/60365/sotsiologiya/sotsiologiya_mizhnarodnih_vidnosin
4. Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії - <https://relint.vnu.edu.ua/index.php/relint>
5. Аналітика Дипломатичної Академії України імені Геннадія Удовенка при МЗС України. - <https://da.mfa.gov.ua/analitika/>
6. Науковий вісник Дипломатичної Академії України імені Геннадія Удовенка при МЗС України. - <https://da.mfa.gov.ua/materialy-i-mizhnarodnoyi-naukovo-praktychnoyi-konferenciyi/>

12. ОСОБЛИВОСТІ НАВЧАННЯ ЗА ДЕННОЮ ФОРМОЮ В УМОВАХ ПОДОВЖЕННЯ ДІЇ ОБСТАВИН НЕПЕРЕБОРНОЇ СИЛИ

В умовах дії форс-мажорних обмежень освітній процес в університеті здійснюється відповідно до наказів/ розпоряджень ректора/ проректора або за змішаною формою навчання або повністю дистанційно в синхронному режимі.

Складання підсумкового семестрового контролю: в разі запровадження жорстких обмежень з заборонаю відвідування ЗВО студентам денної форми навчання надається можливість скласти залік дистанційно на платформі Moodle в дистанційному курсі «Стратегія і тактика ведення дипломатичних переговорів»:

<https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=3921>