

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  
“ 21 ” 02 2022 р.

Робоча програма навчальної дисципліни

**Основи переговорного процесу**

рівень вищої освіти **перший (бакалаврський)**  
галузь знань **29 «Міжнародні відносини»**  
спеціальність **291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та  
регіональні студії»**  
освітня програма **«Міжнародні відносини»**  
вид дисципліни **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

Розробники програми:

Алексєєва Т. І., канд. екон. наук., доцент, доцент кафедри міжнародних відносин, міжнародної інформації та безпеки

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

“26” серпня 2022 року, протокол № 1

Завідувачка кафедри

(підпис)



Людмила НОВІКОВА  
(ім'я та прізвище)

Програму погоджено з гарантами освітніх програм.

Гарант освітньої програми «Міжнародні відносини» першого (бакалаврського) рівня



(підпис)

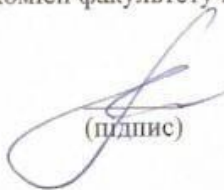
Євгенія СОЛОВИХ  
(ім'я та прізвище)

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

“29” серпня 2022 року, протокол № 1

Голова науково-методичної комісії факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

(підпис)



Лариса ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА  
(ім'я та прізвище)

## ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Основи переговорного процесу» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародні відносини» підготовки бакалавра за спеціальністю 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії».

### 1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Метою дисципліни є: ознайомлення здобувачів вищої освіти із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики ведення переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу, існуючими розробками в сфері переговорного процесу у сфері міжнародних відносин.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у здобувачів вищої освіти компетентностей та програмних результатів навчання відповідно до ОПП.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни:

**- формування наступних загальних компетентностей:**

ЗК3 – здатність спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово;

ЗК7 – здатність працювати як автономно, так і у команді;

ЗК9 – навички міжособистісної взаємодії, цінування та повага різноманітності та багатокультурності;

**- формування наступних фахових компетентностей:**

ФК8 – знання засад дипломатичної та консульської служби, дипломатичного протоколу та етикету, уміння вести дипломатичне та ділове листування (українською та іноземними мовами);

ФК13 – здатність до комунікації та здійснення інформаційно-аналітичної діяльності у сфері міжнародних відносин (українською та іноземними мовами);

ФК15 – володіння іноземними мовами на професійному рівні, виконання усного та письмового перекладу з фахової тематики міжнародних відносин.

ФК18 – розуміння сутності сучасних стратегій ведення дипломатичних переговорів.

1.3. Кількість кредитів – 3.

1.4. Загальна кількість годин - 90.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
За вибором	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
4-й	-й
Семестр	
7-й	-й
Лекції	
32 год.	год.
Практичні, семінарські заняття	
16 год.	год.
Лабораторні заняття	
- год.	год.

Самостійна робота	
42 год.	год.
у тому числі індивідуальні завдання	
-	

### **1.6. Заплановані програмні результати навчання**

ПРН2 – знання про природу та механізми міжнародних комунікацій;

ПРН6 – знання двох іноземних мов на професійному рівні;

ПРН15 – володіти основами ведення ділових бесід у сфері міжнародних відносин і зовнішньої політики;

ПРН24 – брати участь у фахових дискусіях із проблем міжнародних відносин, зовнішньої політики, поважати точку зору опонентів.

## **2. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

### ***Розділ 1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу***

#### *Тема 1. Загальна характеристика переговорного процесу*

Визначення поняття «переговори» та «переговорна діяльність». Історія зародження переговорів. Основні зарубіжні теорії проведення переговорів. Види переговорів. Переговорний процес: структура та класифікація. Основні різновиди ситуацій ведення переговорів. Механізми розвитку переговорного процесу. Об'єктивні та суб'єктивні чинники, що впливають на успішність переговорної діяльності. Чинники, що детермінують переговорний процес: соціальні, соціально-психологічні, індивідуально-психологічні. Погляди сучасних вчених на визначення і класифікацію переговорів.

#### *Тема 2. Типи переговорів та стилі їх ведення*

Типологія переговорів та особливості окремих їх різновидів. Основні завдання переговорного процесу. Концепція ведення переговорного процесу при врегулюванні конфліктів. Характеристика переговорного процесу у міжнародних відносинах. Особливості переговорного процесу в екстремальних умовах. Основні (універсальні) стилі ведення переговорів. Переговори на найвищому рівні: глав держав і урядів. Переговори на високому рівні: міністрів закордонних справ (або міністрів інших відомств).

#### *Тема 3. Організація переговорного процесу*

Комплексний підхід до підготовки та проведення переговорів. Основні завдання та функції переговорної діяльності. Вимоги до організації та проведення переговорів. Етапи ведення переговорної діяльності. Підготовка до переговорів. Ведення переговорів. Аналіз результатів переговорів. Виконання досягнутих угод. Правила ведення переговорів. Форми прямого і непрямого спілкування, дистанційні та публічні переговори, правила ведення телефонних переговорів і листування. Умови ефективного ведення переговорів в сучасних умовах.

#### *Тема 4. Психологічні особливості проведення переговорів*

Поняття «маніпуляція» та її ознаки. Умови успішності маніпулятивного впливу. Технології психологічного впливу у процесі переговорної діяльності. Механізми психологічного впливу у процесі переговорної діяльності. Психологічні умови успіху на переговорах. Міжнародні переговори в політиці та бізнесі. Критерії та умови ефективного психологічного впливу з боку опонентів у переговорному процесі.

## **Розділ 2. Практичні основи проведення переговорів**

### *Тема 5. Стратегія ведення переговорів*

Поняття «стратегія переговорного процесу». Основні стратегії ведення переговорів. Визначення, характеристика та порівняння м'якого, жорсткого та принципового підходів. Моделі поведінки партнерів у переговорному процесі. Принциповий (Гарвардський) підхід: основні складові. Чотири правила Гарвардського підходу. Методи досягнення ефективного вирішення проблеми. Характерні риси стратегії ведучих спеціалістів Р. Фішера і У. Юрі. Основні тактичні прийоми ведення переговорів. Системний підхід в переговорах. Значення двостороннього зв'язку у переговорах.

### *Тема 6. Тактика ведення переговорів*

Поняття «тактика переговорного процесу». Тактичні прийоми ведення переговорів. Фази тактичного проведення переговорів. Основні методи переговорного процесу. Маніпулятивні технології. Коректні тактики. Основні прийоми сприйняття партнера при веденні переговорів. Тактичні прийоми на переговорах. Переговори з опонентом: тактика ведення дружніх та «агресивних» переговорів. Психологічні особливості ведення дипломатичних переговорів: українська та зарубіжна практика.

### *Тема 7. Міжнародні переговори як засіб дипломатії*

Поняття "міжнародні переговори". Моделі міжнародних переговорів. Погляди Т. Шеллінга, А. Рапопорта, Г. Райффа, Р. Аксельрода, Ч. Карраса. Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентау. Теорія переговорів К. Райта «залізний кулак в оксамитовій рукавичці». Класифікація міжнародних переговорів. Переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту. Функції міжнародних переговорів. Застосування «м'якої сили» для вирішення проблемних ситуацій. Засоби практичної психології в міжнародних переговорах.

### *Тема 8. Ефективність завершення переговорів*

Мета та задачі заключної фази переговорів. Способи прискорення прийняття рішень. Прямий та непрямий методи прискорення прийняття рішень. Критерії для оцінки результатів заключної фази переговорів. Завершення міжнародних переговорів: прийняття рішень та підготовка підсумкових документів. Аналіз результатів проведення переговорів. Протокольні заходи.

## **3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
л		п	лаб.	інд.	с. р.	л		п	лаб.	інд.	с. р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Розділ 1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу</b>												
Тема 1. Загальна характеристика переговорного процесу	12	4	2			6						
Тема 2. Типи переговорів та стилі їх ведення	12	4	2			6						
Тема 3. Організація	12	4	2			6						

переговорного процесу												
Тема 4. Психологічні особливості проведення переговорів	12	4	2			6						
Разом за розділом 1	48	16	8			24						
<b>Розділ 2. Практичні основи проведення переговорів</b>												
Тема 5. Стратегія ведення переговорів	11	4	2			5						
Тема 6. Тактика ведення переговорів	11	4	2			5						
Тема 7. Міжнародні переговори як засіб дипломатії	11	4	2			5						
Тема 8. Ефективність завершення переговорів	9	4	2			3						
Разом за розділом 2	42	16	8			18						
<b>Усього годин</b>	<b>90</b>	<b>32</b>	<b>16</b>			<b>42</b>						

#### 4. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ (СЕМІНАРСЬКИХ) ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Загальна характеристика переговорного процесу	2
2	Типи переговорів та стилі їх ведення	2
3	Організація переговорного процесу	2
4	Психологічні особливості проведення переговорів	2
5	Стратегія ведення переговорів	2
6	Тактика ведення переговорів	2
7	Міжнародні переговори як засіб дипломатії	2
8	Ефективність завершення переговорів	2
	<b>Разом:</b>	<b>16</b>

#### 5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	<b>Загальна характеристика переговорного процесу</b> <i>Завдання:</i> За допомогою рекомендованої літератури та лекційного матеріалу вивчити питання теми та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття; підготувати доповіді на визначену тему та презентації (на вибір). 1. Дистанційний курс «Основи переговорного процесу». Тема 1. 2. Tetiana Aleksieieva, Lie Khyonh Ti. The ethnic peculiarities of the negotiation process. <i>Three Seas Economic Journal</i> , Volume 2 Number 4. Riga, Latvia : "Baltija Publishing", 2021. P. 13-17.	6

	3. Вайнагій М. В. Теоретико-правові проблеми переговорного процесу: дис. ... д-ра юрид. наук. Університет економіки та права «КРОК». Київ, 2021. 270 с.	
2	<p><b>Типи переговорів та стилі їх ведення</b></p> <p><i>Завдання:</i> За допомогою рекомендованої літератури та лекційного матеріалу, Internet-ресурсів, вивчити питання теми та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття, підготувати презентації.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дистанційний курс «Основи переговорного процесу». Тема 2.</li> <li>2. Романуха О.М. Організація проведення ділових переговорів : метод. рек. до вивч. дисц. / О. М. Романуха ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 32 с.</li> <li>3. Diplomacy games: formal models and international negotiations / Ed. by Avenhaus R., Zartman I.W. Berlin; Heidelberg; New York: Springer, 2007. 350 с.</li> </ol>	6
3	<p><b>Організація переговорного процесу</b></p> <p><i>Завдання:</i> Опрацювати лекційний матеріал з теми, навчальну літературу, періодичні видання, підготувати інформаційні повідомлення, презентації доповідей на визначену тему (на вибір)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дистанційний курс «Основи переговорного процесу». Тема 3.</li> <li>2. Мазаракі Н. А. Зміст і значення принципу добровільності медіації. Юридичний науковий електронний журнал. 2018. № 1. С. 24 – 27.</li> <li>3. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи : монографія. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ : НІСД, 2019. 560 с.</li> <li>4. Cull N. J. Public Diplomacy: Lessons from the Past / Nicholas J. Cull. Los Angeles : Figueroa Press, 2009. 61 p.</li> </ol>	6
4	<p><b>Психологічні особливості проведення переговорів</b></p> <p><i>Завдання:</i> Опрацювати лекційний матеріал, навчальну літературу, провести аналіз періодичних видань, підготувати презентації доповідей на визначену тему (на вибір); підготуватись до проведення семінару-дискусії на тему: «Психологічне забезпечення переговорного процесу»</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дистанційний курс «Основи переговорного процесу». Тема 4.</li> <li>2. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу : навч. посіб. К. : НАУ, 2013. 248 с.</li> <li>3. Tetiana Aleksieieva, Hoang Thi Kieu Trinh. Psychological features of the negotiation process in the 21st century. <i>Three Seas Economic Journal</i>, Volume 2 Number 4. Riga, Latvia : "Baltija Publishing", 2021. P. 8-12.</li> </ol>	6
5	<p><b>Стратегія ведення переговорів</b></p> <p><i>Завдання:</i> За допомогою рекомендованої літератури та лекційного матеріалу, Internet-ресурсів, вивчити питання теми та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття, підготувати презентації</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дистанційний курс «Основи переговорного процесу». Тема 5.</li> <li>2. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи : монографія. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ : НІСД, 2019. 560 с.</li> <li>3. De Callieres F. The Art of Diplomacy. New York; London, 1993.</li> </ol>	5

6	<p><b>Тактика ведення переговорів</b>  <i>Завдання:</i> Опрацювати лекційний матеріал з теми, навчальну літературу, періодичні видання, підготувати інформаційні повідомлення, презентації доповідей на визначену тему (на вибір)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дистанційний курс «Основи переговорного процесу». Тема 6.</li> <li>2. Романуха О. М. Організація проведення ділових переговорів : метод. рек. до вивч. дисц. / О. М. Романуха. Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 32 с.</li> <li>3. Вайнагій М. В. Теоретико-правові проблеми переговорного процесу: дис. ... д-ра юрид. наук. Університет економіки та права «КРОК». Київ, 2021. 270 с.</li> <li>4. Кеннеді Гевін. Домовлятися завжди. Як досягнути максимуму в будь-яких переговорах. Пер. з англ. Тетяни Микитюк. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2016. 336 с.</li> </ol>	5
7	<p><b>Міжнародні переговори як засіб дипломатії</b>  <i>Завдання:</i> Опрацювати лекційний матеріал з теми, навчальну літературу, періодичні видання, підготувати інформаційні повідомлення, презентації доповідей на визначену тему (на вибір), підготуватись до участі у круглому столі «Дипломатичні переговори на найвищому рівні»</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дистанційний курс «Основи переговорного процесу». Тема 7.</li> <li>2. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи : монографія. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ : НІСД, 2019. 560 с.</li> <li>3. Дипломатична та консульська служба: навч. посіб. / Я. Б. Турчин, Л. О. Дорош, О. Я. Івасечко. Львів : Львівська політехніка, 2018. 332 с.</li> <li>4. Diplomacy games: formal models and international negotiations / Ed. by Avenhaus R., Zartman I.W. Berlin; Heidelberg; New York: Springer, 2007. 350 с.</li> </ol>	5
8	<p><b>Ефективність завершення переговорів</b>  <i>Завдання:</i> За допомогою рекомендованої літератури та лекційного матеріалу, Internet-ресурсів, вивчити питання теми та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття, підготувати презентації</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дистанційний курс «Основи переговорного процесу». Тема 8.</li> <li>2. Білецька Ю. В. Політичні конфлікти: сутність та способи вирішення (специфіка прояву в політичному процесі сучасної України): автореф. дис. ... канд. політ. наук: Одеса, 2015. 18 с.</li> <li>3. Восс Кріс, Рез Тал. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. Пер. з англ. Юлії Кузьменко. Київ: Наш формат, 2019. 264 с.</li> <li>4. Кеннеді Гевін. Домовлятися завжди. Як досягнути максимуму в будь-яких переговорах. Пер. з англ. Тетяни Микитюк. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2016. 336 с.</li> </ol>	3
	<b>Разом</b>	<b>42</b>

## 6. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Індивідуальне завдання не передбачене навчальним планом.



## 7. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни для активізації навчально-пізнавальної діяльності здобувачів вищої освіти передбачене застосування як активних, так і інтерактивних навчальних технологій, серед яких: лекції проблемного характеру, міні-лекції, виконання творчих завдань у командах, робота в малих групах на семінарських заняттях, семінари-дискусії, презентації результатів досліджень тощо.

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

Таблиця 7.1

Методи навчання та засоби діагностики результатів навчання за освітньою компонентною «Основи переговорного процесу»

Шифр ПРН (відповідно до ОНП)	Результати навчання (відповідно до ОПП)	Методи навчання	Засоби діагностики /форми оцінювання
ПРН2	<i>Знання про природу та механізми міжнародних комунікацій</i>	Лекція; пошук джерел інформації (критичний аналіз, інтерпретація), корегування та підготовка частини наукового дослідження, її презентація	Оцінювання усних відповідей на практичних заняттях, оцінювання аналітичної частини дослідження
ПРН6	<i>Знання двох іноземних мов на професійному рівні</i>	Лекція, виконання творчих завдань у командах, симуляції, колективне обговорення рішення (семінар-дискусія), аналіз отриманих результатів, презентація результатів досліджень	Оцінювання навчальних досягнень, проведення семінару-дискусії, робота учасників під час симуляцій, оцінювання роботи над аналітичними матеріалами
ПРН15	<i>Володіти основами ведення ділових бесід у сфері міжнародних відносин і зовнішньої політики</i>	Робота в командах, виконання творчих завдань у командах, робота з аналітичними матеріалами, презентація результатів досліджень	Оцінювання виконання творчих завдань (участь у проведенні круглого столу), застосування системного підходу до дослідження проблем міжнародних відносин та зовнішньої політики

ПРН24	<i>Брати участь у фахових дискусіях із проблем міжнародних відносин, зовнішньої політики, поважати точку зору опонентів</i>	Робота в командах, виконання творчих завдань у командах, робота з вторинними даними, симуляції, презентація результатів досліджень	Оцінювання виконання творчих завдань, роботи учасників під час симуляцій. виконання ситуаційних завдань розв'язування аналітичних задач, оцінювання роботи над аналітичними матеріалами
-------	---	--	---

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);
- 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

При вивченні дисципліни «Основи переговорного процесу» застосовуються наступні методи контролю: усний, письмовий та тестовий (в умовах дії форс-мажорних обмежень). Контроль з дисципліни складається з поточного контролю, який проводиться у формі усного опитування на семінарських заняттях та лекціях, у формі виступів здобувачів вищої освіти при обговоренні питань на семінарських заняттях, у формі виступів ЗВО на круглому столі та семінарі-дискусії, у письмовій формі для ЗВО, яким затвердили зміни до індивідуального плану та графіку навчання.

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

- контроль та оцінювання активності роботи ЗВО під час лекційних та семінарських занять (семінар-дискусія, круглий стіл тощо);
- контроль та оцінювання якості підготовки та розробки проєктних завдань в ході індивідуальної / командної роботи ЗВО;
- контроль засвоєння теоретичного та практичного матеріалу;
- контроль та оцінювання вмінь вирішувати аналітичні та інші завдання;
- контроль та оцінювання вмінь проводити та презентувати дослідження із застосуванням сучасних інформаційних технологій.

При вивченні кожної теми дисципліни проводиться поточний контроль. На семінарському занятті по темам 1,2,3,5,6,8 ЗВО можуть отримати від 0 до 7 балів, при

участі та виступу на семінарі-дискусії (тема 4) та при виконанні творчих завдань (участь у проведенні круглого столу) – тема 7, ЗВО можуть отримати від 0 до 9 балів.

Для ЗВО, яким затвердили зміни до індивідуального плану та графіку навчання пропонується письмове написання есе. При цьому теми, завдання та критерії оцінювання при написанні есе повністю відповідають програмі дисципліни. Виконане есе треба прикріпити у вигляді файлу до відповідної теми на платформі Moodle в дистанційному курсі «Основи переговорного процесу», режим доступу: <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=5090&notifyeditingon=1> (див. методичні рекомендації з написання есе в системі Moodle).

Якщо ЗВО виступив на семінарському занятті з доповіддю та презентацією і отримав певну кількість балів, то він не має право на додаткове написання есе. Таким чином, ЗВО може або виступити на семінарському занятті з доповіддю та презентацією або написати есе. Максимально кількість балів, яку може отримати ЗВО при поточному контролі протягом семестру дорівнює 60 балам.

Результати поточного контролю (поточна успішність) є базовою інформацією при проведенні підсумкового контролю і враховуються при визначенні підсумкової екзаменаційної оцінки з дисципліни.

Застосовуються такі методи контролю підготовки здобувачів вищої освіти:

- усні відповіді на семінарських заняттях з презентацією;
- письмові відповіді – написання есе по темах семінарських занять для ЗВО, яким затвердили зміни до індивідуального плану та графіку навчання;
- виконання творчих завдань в команді (проведення круглого столу);
- командна робота (проведення семінару-дискусії).

Оцінка успішності здобувачів вищої освіти є рейтинговою і виставляється за багатобальною шкалою з урахуванням оцінок засвоєння окремих тем.

### Критерії поточного контролю знань студентів

Поточний контроль проводиться з метою визначення стану успішності здобувачів вищої освіти за період теоретичного навчання. Поточний контроль знань здійснюється під час проведення семінарських занять.

### Критерії оцінювання знань здобувачів вищої освіти на семінарських заняттях

Усний виступ, виконання письмового завдання	Критерії оцінювання
7	виставляється здобувачу, який при усному виступу з презентацією, яка виконана відповідно вимогам або при письмовій відповіді (виконання есе) продемонстрував всебічні, систематизовані, глибокі знання програмного матеріалу, показав уміння грамотно інтерпретувати одержані результати; продемонстрував знання фахової літератури, передбачені на рівні творчого використання
6	виставляється здобувачу, який при усному виступу з презентацією, яка виконана відповідно вимогам або при письмовій відповіді (виконання есе) продемонстрував повне знання програмного матеріалу, передбачене на рівні аналогічного відтворення, але припустився окремих несуттєвих помилок
5	виставляється здобувачу, який при усному виступу з презентацією, виконаною відповідно вимогам в цілому володіє навчальним

	матеріалом, викладає його основний зміст, але не може дати ґрунтовної відповіді на запитання; під час письмової відповіді (виконання есе) дає відповідь відповідно вимогам; але при цьому допустив помилки
4	виставляється здобувачу, який не досконало володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних або письмових відповідей (виконання есе), але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації; не зробив презентацію відповідно вимогам, не дає ґрунтовної відповіді на запитання
3	виставляється здобувачу, який не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних або письмових відповідей (виконання есе), недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності; презентація відсутня, не дає відповіді на запитання
2	виставляється здобувачу, який частково володіє навчальним матеріалом та не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних або письмових відповідей (виконання есе), допускаючи при цьому суттєві помилки; презентація відсутня, не дає відповіді на запитання
1	виставляється здобувачу, який погано володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань (виконання есе). Презентація відсутня. Відповіді на запитання не надаються
0	виставляється здобувачу, який зовсім не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань (виконання есе). Презентація відсутня. Відповіді на запитання відсутні

### Критерії оцінювання знань здобувачів вищої освіти при участі у семінарі-дискусії та круглому столі

Усний виступ на круглому столі або семінарі-дискусії, виконання письмового завдання	Критерії оцінювання
9-8	Виставляється здобувачу, який досяг цілей завдання, виконав ефективно роль у діловій грі тощо, продемонстрував уміння працювати в команді, підготував презентацію; проявив здатність застосовувати знання на практиці, обґрунтував власну думку; вміє працювати в команді; письмові відповіді відповідають вимогам
7-6	виставляється здобувачу, який частково досяг цілей завдання, виконав роль у діловій грі тощо, продемонстрував уміння працювати в команді, підготував презентацію; здатність застосовувати знання на практиці, обґрунтував власну думку, проте припускався окремих несуттєвих помилок; вміє працювати в команді; при письмової відповіді допустив незначні помилки
5-4	виставляється здобувачу, який в цілому володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних або письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації;

	не зробив презентацію відповідно вимогам; вміє працювати в команді
3-2	виставляється здобувачу, який під час усних або письмових відповідей не досяг цілей завдання, частково виконав роль у ділової грі тощо, не зміг застосувати знання на практиці, обґрунтувати власну думку на проблему, що розглядається; не зробив презентацію, не може працювати в команді
1-0	виставляється здобувачу, який під час усних або письмових відповідей не виконав завдання, не зміг застосувати знання на практиці, обґрунтувати власну думку на проблему, що розглядається; не вміє працювати в команді

Семестровий підсумковий контроль проводиться відповідно до навчального плану у вигляді семестрового екзамену в терміни, встановлені графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеному даною програмою дисципліни.

Підсумковий семестровий контроль здійснюється під час проведення екзамену. Загальна кількість балів за успішне виконання екзаменаційних завдань – 40. Час виконання – 80 хвилин.

Вміст екзаменаційного білета й оцінювання відповідей на екзамені:

Теоретичне питання № 1 – 10 балів

Аналітичне питання № 2 – 15 балів

Аналітичне питання № 3 – 15 балів

Сумарна максимальна екзаменаційна оцінка складає 40 балів.

Відповідно, максимальна кількість набраних балів по вивченню дисципліни складає 100 балів (60 балів – поточний контроль і 40 балів підсумковий контроль).

#### **Критерії оцінювання екзаменаційної роботи (теоретичного питання № 1)**

Кількість балів	Критерії оцінювання теоретичного питання № 1
10-8	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.
7-5	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
4-2	Здобувач вищої освіти розкрив питання у загальних рисах, спостерігаються деякі упущення при відповіді на питання, обґрунтування неточні, не підтверджуються достатньо обґрунтованими доказами
1	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

#### **Критерії оцінювання екзаменаційної роботи (аналітичного питання № 2, 3)**

Кількість балів	Критерії оцінювання аналітичного питання № 2
15-12	ЗВО відповідає виявленню всебічного системного і глибокого знання програмного матеріалу, засвоєння основної і додаткової літератури,

	демонструє чітке володіння понятійним апаратом, методами, методиками та інструментами, передбаченими програмою дисципліни; виявляє творчі здібності в розумінні, викладі і використанні навчально-програмного матеріалу; уміння аргументувати своє ставлення до відповідних категорій, а також робить власні висновки та пропозиції
11-8	ЗВО відповідає виявленню глибокого знання програмного матеріалу, демонструє чітке володіння понятійним апаратом, методами, інструментами, передбаченими програмою дисципліни; однак недостатньо використано знання літературних джерел вміння аргументувати своє ставлення до відповідних категорій та явищ
7-4	ЗВО недостатньо повно проявляє знання основного програмного матеріалу; володіння необхідними методами та інструментами аналітичного мислення; вміння використовувати їх для вирішення типових ситуацій, допускаючи окремі помилки
3-1	ЗВО розкрив питання недостатньо повно, але володіє понятійним апаратом освітнього компоненту на середньому рівні; 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

В умовах дії форс-мажорних обмежень ЗВО денної форми навчання надається можливість скласти екзамен в тестовій формі дистанційно на платформі Moodle. Кількості тестів – 40, кількість балів за кожен правильну відповідь дорівнює 1. Таким чином ЗВО отримує за екзамен 40 балів (40 тестів x 1 бал).

### 9. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання								Разом	Екзамен	Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8			
7	7	7	9	7	7	9	7	60	40 (мінімум – 20)	100 (мінімум – 50)
60 (мінімум – 30)										

T1, T2 ... T8 – теми розділів.

Відповідно, максимальна кількість набраних балів по вивченню дисципліни складає максимально **100 балів**, а саме: 42 бали (6 тем по 7 балів) + 18 балів (2 теми по 9 балів) + 40 балів (екзамен).

Оцінювання здійснюється відповідно до шкали ЗВО.

#### Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	для чотирирівневої шкали оцінювання
90 – 100	відмінно
70-89	добре

50-69	задовільно
1-49	незадовільно

## 10. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Основна література

1. Алексєєва Т. І. Дистанційний курс «Основи переговорного процесу». URL: <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=5090&notifyeditingon=1>
2. Tetiana Aleksieieva, Hoang Thi Kieu Trinh. Psychological features of the negotiation process in the 21st century. *Three Seas Economic Journal*, Volume 2 Number 4. Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2021. P. 8-12.
3. Tetiana Aleksieieva, Lie Khyonh Ti. The ethnic peculiarities of the negotiation process. *Three Seas Economic Journal*, Volume 2 Number 4. Riga, Latvia : “Baltija Publishing”, 2021. P. 13-17.
4. Білецька Ю. В. Політичні конфлікти: сутність та способи вирішення (специфіка прояву в політичному процесі сучасної України): автореф. дис. ... канд. політ. наук: Одеса, 2015. 18 с.
5. Восс Кріс, Рез Тал. Ніколи не йдуть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. Пер. з англ. Юлії Кузьменко. Київ: Наш формат, 2019. 264 с.
6. Вайнагій М. В. Теоретико-правові проблеми переговорного процесу: дис. ... д-ра юрид. наук. Університет економіки та права «КРОК». Київ, 2021. 270 с.
7. Глобальна та національна безпека: підручник / За заг. ред. Г.П. Ситника. К.: НАДУ, 2016. 784 с.
8. Дипломатична та консульська служба: навч. посіб. / Я. Б. Турчин, Л. О. Дорош, О. Я. Івасечко. Львів : Львівська політехніка, 2018. 332 с.
9. Єфремова К. В., Маринів І. І. Визнання держави в сучасному міжнародному праві (на прикладі Косово)// Право та інноваційне 20 суспільство: електрон. наук. вид. 2020. № 2 (15). URL: [http://apir.org.ua/wpcontent/uploads/2020/12/Yefremova\\_Maryniv15.pdf](http://apir.org.ua/wpcontent/uploads/2020/12/Yefremova_Maryniv15.pdf)
10. Кеннеді Гевін. Домовлятися завжди. Як досягнути максимуму в будь-яких переговорах? Пер. з англ. Тетяни Микитюк. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2016. 336 с.
11. Луцишин Г. І. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. Львів: Львівська політехніка, 2015. 200 с.
12. Мазаракі Н. А. Зміст і значення принципу добровільності медіації. Юридичний науковий електронний журнал. 2018. № 1. С. 24 – 27.
13. Мазаракі Н. А. Медіація як перспективний метод вирішення спортивних спорів. Право и держава. 2018. № 3-4 (80-81). С.17 – 24.
14. Мазаракі Н. А. Теоретико-правові засади запровадження медіації в Україні: дис. ... д-ра юрид. наук. Київ, 2019. 484 с.
15. Романуха О. М. Організація проведення ділових переговорів : метод. рек. до вивч. дисц. / О. М. Романуха. Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 32 с.
16. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2012. 168 с.
17. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи : монографія. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ : НІСД, 2019. 560 с.
18. De Callieres F. The Art of Diplomacy. New York; London, 1993.
19. Diplomacy games: formal models and international negotiations / Ed. by Avenhaus

R., Zartman I.W. Berlin; Heidelberg; New York: Springer, 2007. 350 с.

20. Gates, S. The Negotiation Book / S. Gates. United Kingdom: A John Wiley and Sons, LTD, Publication, 2010. 320 p.

21. Cull N. J. Public Diplomacy: Lessons from the Past / Nicholas J. Cull. Los Angeles : Figueroa Press, 2009. 61 p.

22. Routledge Handbook of Public Diplomacy / [Nancy Snow, Philip M. Taylor, Nicholas J. Cull, Michael Vlahos and others] ; edited by Philip M. Taylor. New York : Routledge, 2009. 382 p.

### Допоміжна література

23. Конвенція про привілеї та імунітети Організації Об'єднаних Націй від 13 лютого 1946 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_150#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_150#Text)

24. Конвенція про привілеї та імунітети спеціалізованих установ ООН від 21 листопада 1947 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_170#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_170#Text)

25. Віденська конвенція про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_048#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_048#Text)

26. Про відкриття дипломатичних або консульських представництв України: Постанова Верховної Ради України від 3 березня 1993 р. № 3037- XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3037-12#Text>

27. Про Положення про дипломатичні представництва та консульські установи іноземних держав в Україні: Указ Президента України від 10 червня 1993 р. № 198/93. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/198/93#Text>

28. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу : навч. посіб. К. : НАУ, 2013. 248 с.

29. Зленко, А. М. Дипломатія і політика. Україна в процесі динамічних геополітичних змін. Харків: Фоліо, 2003. 559 с.

30. Український дипломатичний словник / за ред. М. З. Мальського, Ю. М. Мороза. Знання, 2011. 495 с.

31. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посіб. К. : Кондор, 2009. 192 с.

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

32. Україна дипломатична: Науковий щорічник. URL: <http://dipacadem.kiev.ua/naukovadiylnist/naukovyj-visnyk/>

33. Науковий вісник Дипломатичної Академії України. URL: <http://dipacadem.kiev.ua/naukovadiylnist/naukovyj-visnyk/>

34. Верховна Рада України. URL: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

35. Міністерство закордонних справ України. URL: [www.mfa.gov.ua](http://www.mfa.gov.ua)

36. Міністерство економіки України. URL: [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)

37. Асоціація політичних консультантів України. URL: <http://www.piar.kiev.ua>.

38. Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. URL: <http://www.iweir.org.ua>.

39. Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова. URL: <http://www.uceps.org>

40. Український центр політичного менеджменту. URL: <http://www.politik.org.ua>

### 12. ОСОБЛИВОСТІ НАВЧАННЯ ЗА ДЕННОЮ ФОРМОЮ В УМОВАХ ДІЇ ОБСТАВИН НЕПОБОРНОЇ 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 заборною відвідування ЗВО денної форми навчання надається можливість скласти екзамен в тестовій формі дистанційно на платформі Moodle в дистанційному курсі «Основи переговорного процесу», режим доступу:  
<https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=5090&notifyeditingon=1>