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 МИРОШНИЧЕНКО
«30» серпня 2023 р.

Робоча програма навчальної дисципліни

Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів

Рівень вищої освіти	**другий (магістерський)**
Галузь знань	**29 «Міжнародні відносини»**
Спеціальність	**291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»**
Освітня програма	**«Міжнародні відносини»**
Вид дисципліни	**обов'язкова**

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:
Ірина ПЕРЕСИПКІНА, канд. політ. наук, доцент 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
(підпис) (ім'я та прізвище)

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

Гарант освітньо-професійної програми
«Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії» (магістерського рівня)

_____ Ірина ПЕРЕСИПКІНА
(підпис) (ім'я та прізвище)

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

Протокол від «29» серпня 2023 року № 1

Голова науково-методичної комісії _____ Лариса ГРИГОРОВА – БЕРЕНДА
(підпис) (ім'я та прізвище)

ВСТУП

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

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Метою та завданням навчальної дисципліни є ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу а також ознайомлення студентів з існуючими розробками в сфері міжнародних переговорів, сформувати практичні навички їх застосування.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни

Основне завдання вивчення дисципліни полягає у набутті фахових компетенцій:

формування загальних компетентностей

ЗК5. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК9. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

ЗК11. Здатність планувати та управляти часом.

формування спеціальних компетентностей

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

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

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

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

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

1.3. Кількість кредитів – 6

1.4. Загальна кількість годин - 180

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов'язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
1-й	-й
Семестр	
2-й	-й
Лекції	
32 год.	год.
Семінарські заняття	
16 год.	год.
Лабораторні заняття	
год.	год.

Самостійна робота	
132 год. (в т.ч. інд. завдання)	год.
Індивідуальні завдання	
15 год. (контрольна робота)	

1.6. Загальні програмні результати навчання

знання:

РН2. Демонструвати знання основних засад дипломатичної та консульської служби, специфіки та особливостей дипломатичного протоколу та етикету.

РН3. Демонструвати знання у сфері стратегії і тактики ведення дипломатичних переговорів.

уміння/навички:

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

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

комунікація:

РН20. Організовувати та вести професійні дискусії у сфері міжнародних відносин, зовнішньої політики, суспільних комунікацій та регіональних студій.

автономія і відповідальність:

РН23. Самостійно приймати рішення, відповідати за командну роботу.

2. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Розділ 1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу.

Тема 1. Міжнародні переговори як предмет дослідження.

Нова інформаційна парадигма міжнародних переговорів в епоху глобалізації. Новітні інформаційні технології та соціокультурні пріоритети, що впливають на концептуалізацію сучасних міжнародних переговорів. Взаємозв'язок між ефективністю переговорного процесу та інформаційною перевагою у віртуальному просторі.

Переговори як один із найдавніших видів людської діяльності, важлива і невід'ємна складова міжнародних відносин. Сутність поняття "міжнародні переговори" у науковій літературі. Міжнародні переговори як об'єкт дослідження багатьох наук: світової політики, історії міжнародних відносин, міжнародного права, психології тощо. Основні підходи щодо дослідження міжнародних переговорів.

Переговори як наука і мистецтво досягнення згоди у процесі комунікацій. Мистецтво переговорів за концепцією А. Пеке. Дипломатія як ведення міжнародних відносин шляхом переговорів (Г. Нікольсон). Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентау. Погляди Р. Аксельрода, Г. Райффа, А. Рапопорта, Р. Фішера, У. Юрі та ін. щодо теорії та практики переговорного процесу. Типологія міжнародних переговорів.

Види переговорів: за рівнем (на експертному, високому і найвищому); за кількістю учасників (двосторонні або багатосторонні); за характером взаємодії (прямі переговори або через посередника); офіційні або неофіційні переговори та ін.

Багатосторонні міжнародні переговори як для урегулювання конфліктних та кризових ситуацій, так і в рамках міжнародної співпраці. Концентрація різних аспектів переговорів на найвищому рівні у роботі «Великої вісімки». Складність організації багатосторонніх переговорів, структурування інтересів сторін-учасників шляхом створення коаліцій.

Посередницька діяльність групи держав-учасниць міжнародних переговорів для урегулювання конфліктів.

Правила організації та проведення багатосторонніх міжнародних переговорів, технічні складнощі (розміщення делегацій, організація роботи автотранспорту тощо). Роль голови на міжнародних переговорах (засідання Ради Безпеки ООН). Процедура проведення засідань як найважливіший елемент багатосторонніх переговорів. Методи прийняття рішення: консенсус, кваліфікованої більшості голосів (двома третинами голосів) або простої більшості (понад 50% плюс один голос). Переваги та обмеження методів прийняття рішень на багатосторонніх міжнародних переговорах.

Тема 2. Міжнародні переговори як практична діяльність.

Сутність понять «BATNA» і переговорний простір. Термін «BATNA» (Р. Фішер та У. Юрі) як найкраща альтернатива переговорному рішенню. Відсутність «BATNA» як одна із найважливіших умов для початку переговорного процесу. Присутність та відсутність переговорного простору. Взаємозв'язок між BATNA і переговорним простором.

Функції міжнародних переговорів та їх основне призначення – спрямованість на спільне вирішення проблеми. Класифікація міжнародних переговорів за концепцією Дж. Діна: три групи переговорів. Функції міжнародних переговорів: інформаційно-комунікативна; регуляційна; іміджева або пропагандистська; функція вирішення завдань, які не пов'язані з проблемою, що обговорюється.

Переговори як спільна практична діяльність двох або більше учасників в умовах, коли інтереси сторін частково збігаються і частково розходяться. Співвідношення інтересів учасників переговорів, відсоток збігу інтересів сторін, формулювання переговорної позиції. Специфіка практичної діяльності під час ведення переговорів: діяльність в системі суб'єкт – суб'єкт, а не суб'єкт – об'єкт; можливість постійної зміни ситуації, що висуває відповідні вимоги до учасників переговорів; принцип рівності прав партнерів по переговорам; неоднорідність переговорного процесу та його стадійний характер. Погляди Дж. Уінхема та М. Блейкера щодо стадій переговорного процесу. Загальновизнані стадії переговорного процесу: підготовка до переговорів; процес ведення переговорів і досягнення домовленостей; аналіз результатів та імплементація досягнутих домовленостей.

Класифікація міжнародних переговорів: традиційна – в залежності від сфери ведення переговорів (політичні, дипломатичні, торгівельні тощо); класифікація переговорів у відповідності до конкретних проблем, які розглядаються (роззброєння, екології тощо). Нові види переговорів, що пов'язані із специфікою їх ведення (переговори із терористами). Процесуальні критерії класифікації переговорів: рівень ведення; кількість сторін; рівень переговорів; характер взаємодії учасників; регулярність зустрічей; характер переговорів.

Класифікація міжнародних переговорів у відповідності до їх цілей за концепцією Ф. Ч. Ікле: продовження існуючих домовленостей; нормалізація відносин; досягнення нової угоди; отримання побічних результатів. Класифікація міжнародних переговорів у відповідності до умов їх ведення: переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту. Переговори в умовах конфлікту як гра з нульовою сумою (учасники ділять предмет спору), переговори в умовах співпраці – створення чогось принципово нового. Можливість зміни умов ведення міжнародних переговорів.

Посередництво в міжнародних переговорах. Поняття «посередник» у міжнародних переговорах. Завдання, які стоять перед посередником. Найбільш типові мотиви звернення до посередника у міжнародних переговорах. Функції посередника у міжнародних переговорах. Технологія посередницької діяльності. Труднощі при здійсненні посередницької діяльності та вимоги, що пред'являються до посередника.

Тема 3. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів.

Конфронтаційний та партнерський підходи до ведення переговорів. Три моделі переговорного торгу: жорстка, м'яка і змішана. Жорсткий (конфронтаційний) торг за столом переговорів як військова битва, в якій прийоми як військові маневри. Основна мета методу жорсткого торгу – все або нічого, як за будь-якої ціни добитися поступок від партнерів по переговорам. Конфронтаційний підхід до ведення міжнародних переговорів. Тактика торгу як порушення балансу інтересів сторін із-за прийняття асиметричного типу рішення, в якому перевага відбувається не завжди у бік більш сильного партнера.

М'яка стратегія торгу як досягнення бажаного результату завдяки обміну взаємними поступками. М'яка лінія як підкреслення важливості створення і зберігання відносин, коли учасники переговорів – політичні партнери, які йдуть на взаємні поступки із розумінням того, що розвиток відносин є набагато важливішим за досягнення разового виграшу. Розумне почергове застосування жорсткої та м'якої стратегії як компромісний варіант змішаного торгу.

Теорія ігор (Джон фон Нейман та Оскар Моргенштерн). За концепціями американських учених (Г. Райффа, А. Рапопорта і Т. Шеллінга), теорія ігор як: ігри з нульовою сумою (переможець отримує все); ігри з позитивною сумою (кожен із учасників щось виграє); змішані ігри.

У межах теорії ігор переговори розрізняють як інтегративні (партнерські) та полемічні (конфліктні). Намагання уникнути крайнощів призвело до пошуку методу принципових переговорів (раціональних), розробленого в рамках Гарвардського проекту Р. Фішером та У. Юрі. Правила раціональної дискусії та нераціональні методи дискусії. Концепція Р. Фішера та У. Юрі як класична схема ведення конструктивних переговорів.

Переговори в умовах гострого конфлікту: медіативна модель. Медіація (від лат. mediare – посередництво) як спосіб урегулювання конфліктів за сприяння посередника (медіатора), процес переговорів за участі третьої сторони (нейтральної). Завдання, принципи, види та процедура медіації. Медіатор: основні функції, права та обов'язки. Медіативна угода. Терміни та порядок припинення процедури медіації. Основні стадії переговорів за участі посередника (медіатора). Умови ефективної медіації.

Східна стратагемна модель ведення переговорів як метод інтелектуальних пасток. Стратагема (від грецьк. strategema – військова хитрість) як стратегічний план із закладеною пасткою для противника. Сутність понять «стратагема», «стратагемний підхід», «стратагемне мислення», «ланцюг стратагем». Стратагеми як спосіб сприйняття дійсності, спосіб мислення і дії. Стародавній китайський канон «Тридцять шість стратагем. Таємна книга військового мистецтва».

Тема 4. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації.

Спілкування як невід'ємна складова міжнародних переговорів. Переговори як процес спілкування для досягнення спільного рішення на думку багатьох дослідників у цій сфері (Дж. Бертон, К. Йонссон, Я. Стейн, Р. Фішер, У. Юрі та ін.). Культура спілкування як феномен, що дозволяє учасникам переговорів виконувати подвійну роль: з однієї сторони, відстоювати інтереси власної держави, а з іншої – бути посередником (медіатором) між власним урядом та урядом іншої держави.

Процес спілкування на міжнародних переговорах, що базується на принципах діалогу та опосередковане спілкування через посередника (медіатора). Приклади ведення міжнародних переговорів через посередника.

Основні правила культури спілкування на міжнародних переговорах. Постулати ввічливості Дж. Ліча. Культурний контекст міжнародних переговорів: вербальні і невербальні комунікації. Професійна культура спілкування на вербальному і невербальному рівнях.

Роль контексту при спілкуванні у різних культурах. Країни з високим та низьким контекстом культури спілкування. Роль невербальних засобів комунікації на міжнародних переговорах: вираз обличчя; зовнішність; контакт очима; жести; міміка; пози; тактильні контакти та ін. Основні правила інтерпретації невербальних комунікацій. Правильна інтерпретація просторових зон, в межах яких відбувається спілкування на міжнародних переговорах: інтимна зона; особистісна або персональна зона; соціальна зона; публічна зона. Особистісні зони спілкування на міжнародних переговорах на прикладі європейців, американців, азіатів.

Значення невербальних засобів комунікації на міжнародних переговорах: сигнали очима та тривалість погляду (класифікація поглядів за концепцією А. Піза); жести і пози учасників переговорів; розсадка учасників переговорів як елемент психологічного впливу; міміка і фейсбілдінг; тактильні контакти.

Основні правила риторики та теорії аргументації. Принципи мовного впливу і найважливіші комунікаційні ефекти: принципи доступності, експресивності, асоціативності, релаксації, інтенсивності, сенсорності; ефекти перших слів, візуального іміджу, інтонації та паузи, дисперсії. Основні правила теорії аргументації. Золоте правило дискусії. Техніки постановки питань як логіко-риторичні тактики і прийоми, що підвищують ефективність доказовості та переконливості у ділових бесідах і дискусіях: навідні питання; питання-уточнення; питання-резюме; проблемні питання; переломні питання; відкриті питання тощо. Карта питань як навігатор для окреслення основних фаз міжнародних переговорів.

Розділ 2. Технологічні особливості ведення міжнародних переговорів.

Тема 5. Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики.

Структурні компоненти переговорного процесу: підходи до переговорів (стратегії ведення переговорів); етапи ведення переговорів; способи подачі позиції учасниками переговорів; тактичні прийоми.

Наукові концепції щодо стратегій або підходів до переговорів. Два підходи до переговорів, дві стратегії їх ведення: кооперативний, спрямований на співпрацю підхід, та конкурентний – зорієнтований на протистояння сторін. Концепція Ч. Макклінтока: альтруїстський, кооперативний, конкурентний, індивідуалістичний, агресивний підходи. Концепція Р. Холла: спрямованість на реалізацію змістових цілей та орієнтація на встановлення відносин. Підготовка до переговорів в умовах конфлікту, кризи або співпраці.

Змістова компонента підготовки до переговорів: аналіз проблеми і розробка можливих альтернатив; визначення переговорної позиції, концепції і можливих варіантів вирішення проблеми; формулювання пропозицій і підготовка основних аргументів (оціночні та причинно-наслідкові); розробка необхідних інструкцій учасникам переговорів; підготовка необхідної документації (тексти основних доповідей, проекти рішень тощо).

Основні стадії підготовки міжнародних переговорів за Ф. Бег'юлі : перша стадія – постановка завдань, збір інформації, аналіз вихідної позиції; метод аналізу сторін або SWOT- аналіз як сильних (Strengths) і слабких (Weaknesses) сторін, можливостей (Opportunities) та загроз (Threats); визначення стартової позиції; друга стадія – аналіз позиції протилежної сторони; створення психологічного портрету партнерів по переговорам за методом К. Г. Юнга; врахування культурних традицій і національного стилю ведення переговорів; третя стадія – а) визначення концепції переговорів, яка може включати декілька варіантів вирішення проблеми; б) вибір стратегії і тактики: об'єктивні та суб'єктивні фактори; в) використання найбільш відомих тактик ведення переговорів: тактика «милого друга» (або «гірчичного зерна»); тактика відкладання (тактика Лінкольна); тактика стратагем (створення ланцюга стратагем); тактика принца Максиміліана (тактика цейтноту); тактика провини; тактика Талейрана («Розділяй та володарюй!»); г) складання

карти питань; д) створення переговорного досьє; четверта стадія – вирішення організаційних питань; підготовка змістових моментів переговорного процесу, тобто «Переговори щодо переговорів»: вибір місця та термінів проведення переговорів; визначення порядку денного та рівня проведення переговорів; вирішення протокольних питань, формату проведення переговорів тощо; п'ята стадія – самопідготовка як набуття упевненості у своїх силах та вибір особистісної лінії поведінки. Уміння контролювати атмосферу переговорів – головний ключ до їх успішного проведення (Дж. Ніренберг та І. Росс).

Тема 6. Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів.

Організаційна підготовка міжнародних переговорів: формування делегації, кількісного і персонального складу переговорної сторони, визначення функцій кожного учасника переговорів, підготовка технічних засобів для проведення переговорів тощо.

Моделювання переговорного процесу. Методи підготовки до переговорів: наради (один із видів для прикладу: метод ситуаційного аналізу), інформаційно-аналітична робота тощо.

Основні стадії проведення переговорів. Перша стадія – початок переговорів: обмін думками, перші пропозиції. Ритуал привітання, основне правило першої пропозиції. Друга стадія – дебати. Використання карти питань та правил теорії аргументації і риторики. Значення ефективної інформаційної підтримки на даному етапі переговорів. Третя стадія – зона конкретних пропозицій. Тактичні прийоми за Ф. Бег'юлі: фрагментація; пошук альтернативних рішень; обговорення принципово нової пропозиції; обхідний шлях; готовність і бажання; взаємні поступки; періодичне підбиття підсумків; підтримка опонентів у момент відступу назад. Стратегія взаємних поступок: використання принципу «послуга за послугу». Четверта стадія – прийняття рішень і завершення переговорів. Зона остаточної пропозиції. Тактичні прийоми: перегляд питань, які обговорювалися на попередніх переговорах; останні поступки, пошук «золотої середини»; вибір із двох альтернатив; «пакет пропозицій»; нові ідеї і пропозиції; відкриті позиції («карти на стіл!»). Оформлення протоколу і письмової угоди. Ефективне інформаційне висвітлення результатів міжнародних переговорів.

Правила ділового етикету. Основні правила щодо привітання, рукостискання і представлення у різних ситуаціях. Візитні картки. Правила обміну візитними картками. Загальноприйняті міжнародні знаки на візитних картках. Подарунки на міжнародних переговорах. Рекомендації щодо вручення подарунків на міжнародних переговорах. Подарунки, які не рекомендовано вручати на міжнародних переговорах. Дрес-код (Dress-code) як важливий елемент етикету під час проведення міжнародних переговорів. Основні правила і загальноприйняті міжнародні визначення (спеціальна абревіатура) дрес-коду у міжнародній діловій практиці. Протокольні заходи.

Тема 7. Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів.

Національний характер і національний стиль ведення переговорів. Ключові параметри національного стилю на міжнародних переговорах: ціннісні орієнтації, релігійні звичаї і правила; ментальні особливості; механізми вироблення рішень (індивідуальні і колективні); особливості поведінки, специфіка невербальних комунікацій. Кроскультурні бар'єри та культурні відмінності у переговорному процесі.

Порівняльний аналіз західного та східного стилів міжнародних переговорів: релігійна етика щодо світобудови, відносини між релігією та політикою; базові архетипи суспільної свідомості; ціннісні орієнтації особистості і суспільства; ставлення до традицій.

Західна культура міжнародних переговорів. Принцип суб'єктивізму та індивідуалізму як кардинальний принцип західної політичної культури. Пріоритет ідеї сили та діяльності. Ідея відділення політики від моралі, прагматичне розуміння техніки переговорного процесу, домінування технологічних принципів над етичними. Пріоритетне значення концепції прав людини і недоторканності приватної власності. Прагматизм, раціоналізм і змагальність як найхарактерніші риси західного стилю ведення міжнародних переговорів. Критика західної культури міжнародних переговорів за політику подвійних стандартів. Розробка Всезагальної декларації обов'язків людини на противагу концепції прав людини як прорив у світі сучасної політики і практики міжнародних переговорів. Концепція лідерства, що програмується. Стратегія та технологія використання лідерства, що програмується, у практиці міжнародних переговорів. Криза базових цінностей гуманізму у західній культурі політичних переговорів.

Східна культура міжнародних переговорів. Чотири провідні цивілізаційні традиції: мусульманська, конфуціансько-буддійска, індо-буддійська, латиноамериканська. Ісламська культура і міжнародне ісламське право. Поєднання духовної і світської влади, дотримання основних правил шаріату при укладанні міжнародних договорів. Китайський стиль міжнародних переговорів – конфуціанська етика, пошук «золотої середини» у бізнесі і політиці. Лояльність, спокій, гармонія, колективізм як найважливіші цінності китайського стилю переговорів. Ритуал та ієрархія на всіх рівнях переговорного процесу. Японський стиль міжнародних переговорів – підкреслений зв'язок людини із природою, суспільством, соціальною групою, кланом. Ікебана і чайна церемонія. Тяга до гармонії як внутрішній смисл японської стратегії і тактики переговорного процесу. Індійський стиль міжнародних переговорів як відображення національного характеру. Концепція реінкарнації, терпимість, релігійний плюралізм, ненасильницька етика. Високий контекст індійської культури міжнародних переговорів. Латиноамериканський стиль міжнародних переговорів. Авторитарно-патріархальна культура народів Латинської Америки: дух субординації та авторитаризму, пієтет перед авторитетом керівника. Особливості національного стилю ведення переговорів: атмосфера дружнього спілкування, емпатія, толерантність тощо.

Тема 8. Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів.

Зв'язки з громадськістю (Public relations) як невід'ємна складова сучасного стилю міжнародних переговорів, мистецтво і наука формування сприятливої суспільної думки з приводу переговорів в інтересах організаторів. Основні напрями PR-супроводу міжнародних переговорів. Специфіка діяльності фахівців із зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах як вміння налагоджувати комунікаційні контакти із провідними ЗМІ, політичними лідерами і представниками громадськості.

Планування інформаційної кампанії та вибір інформаційних технологій. Мета інформаційної кампанії у вигляді алгоритму – поступове розширення зони інформації щодо теми переговорів; надання їй чіткого оціночного змісту в інтересах організаторів; цілеспрямована дія на формування відповідної суспільної думки; зміна суспільної думки на користь підтримки позиції своєї делегації на переговорах.

Основні етапи організації інформаційної кампанії: 1) аналіз обстановки та постановка основного завдання кампанії; 2) розробка програми, вибір каналів комунікацій, технік впливу, планування бюджету; 3) здійснення наміченої програми, розкручування теми, інформаційна атака; 4) інформаційне прикриття, оцінка результатів кампанії, основні висновки.

Жорсткі та м'які інформаційні технології. Формування інформаційного порядку денного (ІПД) як конкуренція ЗМІ за увагу аудиторії за допомогою правильно встановленої сітки мовлення. Негативне поле ІПД.

Основні прийоми маніпуляції суспільною свідомістю. Методи та прийоми підсвідомого впливу: приховане інформаційне навіювання; семантичне маніпулювання; інформаційне відволікання; ефект терміновості повідомлень; створення суспільного резонансу; драматизація подій, що відбуваються; створення образу ворога; формування стереотипів та міфів. Міфотворчість як ефективний метод із арсеналу ЗМІ.

М'які прийоми маніпуляції щодо подачі матеріалу у ЗМІ: 1) завищення інформаційного приводу; 2) «солодкий» контекст; 3) «голос народу – голос Божий» (лат. Vox populi Vox Dei); 4) закладання мін; 5) анімація, канонізація фокус-групи; 6) фальшивий виток інформації; 7) кластерізація (поділ); 8) канонізація соцопитування; 9) пластиковий експерт; 10) «наша» людина у натовпі; 11) штучний супутник.

Іміджеві технології у процесі висвітлення міжнародних переговорів. Імідж політичного лідера під час переговорів як своєрідний акумулятор суспільних настроїв, політичних інтересів та цілей. Створення PR-фахівцями іміджу керівника, здатного до змін у залежності від політичної ситуації під час 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**
Розділ 1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу.								
Тема 1. Міжнародні переговори як предмет дослідження.	15	4	2	14				
Тема 2. Міжнародні переговори як практична діяльність.	15	4	2	14				
Тема 3. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів.	15	4	2	14				
Тема 4. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації.	15	4	2	15				
Розділ 2. Технологічні особливості ведення міжнародних переговорів.								
Тема 5. Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики.	15	4	2	15				

Тема 6. Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів.	15	4	2	15				
Тема 7. Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів.	15	4	2	15				
Тема 8. Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів.	15	4	2	15				
Контрольна робота				15				
Усього годин	**120**	**32**	**16**	**132**				

4. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Назва теми	**Кількість годин**
	Денна
Тема 1. Міжнародні переговори як предмет дослідження.	2
Тема 2. Міжнародні переговори як практична діяльність.	2
Тема 3. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів.	2
Тема 4. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації.	2
Тема 5. Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики.	2
Тема 6. Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів.	2
Тема 7. Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів.	2
Тема 8. Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів.	2
Разом	**16**

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Види, зміст самостійної роботи	**Денна форма**
Тема 1. Міжнародні переговори як предмет дослідження.	14

Завдання: ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 1.	
Тема 2. Міжнародні переговори як практична діяльність. *Завдання:* ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 2.	14
Тема 3. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів. *Завдання:* ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 3.	14
Тема 4. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації. *Завдання:* ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 4.	15
Тема 5. Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики. *Завдання:* ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 5.	15
Тема 6. Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів. *Завдання:* ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 6.	15
Тема 7. Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів. *Завдання:* ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 7.	15
Тема 8. Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів. *Завдання:* ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 8.	15
Контрольна робота	15
Разом	**132**

6. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Навчальним планом передбачено виконання контрольної роботи, що виконується під час самостійної роботи. Контрольна робота являє собою індивідуальне завдання, яке передбачає самостійне виконання здобувачем певної практичної роботи на основі засвоєного теоретичного матеріалу.

6.1. Вимоги до оформлення контрольної роботи

Контрольна робота повинна мати чітку і логічну структуру, складовими якої є титульний аркуш, зміст, вступ, основна частина (два розділи), висновки та список використаних джерел.

У вступі необхідно обґрунтувати актуальність обраної теми, її значимість, провести аналіз джерельної та історіографічної бази, визначити мету і завдання контрольної роботи, предмет та об'єкт, вказати методи дослідження, що використовувались під час написання контрольної роботи.

У процесі написання основної частини необхідно відповідно до плану розкрити суть вибраної теми. Обов'язково окремим питанням виділяються проблемні й дискусійні аспекти дослідження. При цьому наводяться аналітичні матеріали, подається їх аналіз.

У висновках контрольної роботи підводяться підсумки з усіх висвітлених питань, визначаються шляхи і напрями вирішення проблемних аспектів теми. Рекомендації можуть бути розроблені здобувачем як самостійно, так і через узагальнення пропозицій, що містяться у літературних джерелах.

Наявність у роботі ілюстрацій, які називаються «рисунками» (схеми, діаграми, графіки), дає змогу викласти матеріал більш доказово, полегшує його сприйняття.

Обсяг текстової частини роботи має бути в межах 20-25 сторінок стандартного формату А4 (210 ´ 297 мм). Шрифт – 14, інтервал між рядками – 1,5. Times New Roman.

Всі сторінки зазначених елементів контрольної роботи (крім титульної сторінки) підлягають нумерації в правому верхньому куті аркуша.

Текст контрольної роботи необхідно друкувати на текстовому полі сторінки розміром 170/257 мм, залишаючи, відповідно, береги таких розмірів: лівий – 30 мм, правий – 10 мм, верхній – 20 мм, нижній – 20 мм. Шрифт друку повинен бути чітким, чорного кольору середньої жирності, щільність тексту – однаковою.

Абзацний відступ повинен бути однаковим упродовж усього тексту і дорівнювати 1,25.

6.2. Рекомендовані теми контрольної роботи:

1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу.
2. Міжнародні переговори: поняття, концепції, класифікація, функції.
3. Двосторонні міжнародні переговори.
4. Багатосторонні міжнародні переговори.
5. Історія зародження міжнародних переговорів.
6. Переговорний процес: визначення, підготовка та структура.
7. Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентау.
8. Теорія переговорів К. Райта «залізний кулак в оксамитовій рукавичці».
9. Погляди на переговорний процес Р. Фішера та У. Юрі.
10. Класифікація міжнародних переговорів.
11. Переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту.
12. Зміст комплексної підготовки до ведення міжнародних переговорів.
13. Формування готовності до переговорів.
14. Процес міжнародних переговорів.
15. Моральні принципи переговорів.
16. Методи підготовки та проведення переговорного процесу.
17. Психологічні механізми проведення переговорів.
18. Механізм узгодження цілей та інтересів.
19. Механізм забезпечення балансу влади і взаємного контролю сторін.
20. Концепція ведення переговорів при врегулюванні конфліктів.
21. Теоретичні поняття стратегії переговорного процесу.
22. Стратегічні підходи до ведення переговорів.

23. Державні стратегії та їх вплив на формування й реалізацію переговорів та державних стратегічних цілей.
24. Стратегічні позиції у переговорах, особливості їх застосування.
25. Тактика ведення переговорів.
26. Лобіювання у міжнародних переговорах.
27. Посередництво в міжнародних переговорах.
28. Психологічні особливості проведення переговорів на міжнародному рівні.
29. Технології ведення міжнародних переговорів.
30. Використання маніпулятивних технологій у переговорному процесі.
31. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів.
32. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації.
33. Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів.
34. Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів.
35. Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів.

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 та тактика ведення міжнародних переговорів»

Шифр ПРН (відповідно до ОНП)Результати навчання (відповідно до ОПП)	Методи навчання	Засоби діагностики /форми оцінювання
РН2. Демонструвати знання основних засад дипломатичної та консульської служби, специфіки та особливостей дипломатичного протоколу та етикету.	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, письмової екзаменаційної роботи.
РН3. Демонструвати знання у сфері стратегії і тактики ведення дипломатичних переговорів.	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, письмової екзаменаційної роботи.
РН17. Вести дипломатичне та ділове	пояснювально-ілюстративний,	усне опитування або письмовий (тестовий)

листування українською та іноземними мовами, працювати з дипломатичними та міжнародними документами.	репродуктивний, метод проблемного викладу, евристичний та ін., а також методи дистанційного навчання на платформах Zoom, Moodle.	контроль на лекціях та семінарських заняттях; оцінювання: усних виступів з доповідями, виконання письмових (тестових) завдань, виконання аналітичних завдань, письмової екзаменаційної роботи.
РН18. Здійснювати діяльність у дипломатичній та інших суміжних сферах міжнародного співробітництва.	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, письмової екзаменаційної роботи.
РН20. Організовувати та вести професійні дискусії у сфері міжнародних відносин, зовнішньої політики, суспільних комунікацій та регіональних студій.	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, письмової екзаменаційної роботи.
РН23. Самостійно приймати рішення, відповідати за командну роботу.	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, письмової 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 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 та тактика ведення міжнародних 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.
- виконання контрольної роботи

На практичному занятті здобувач може отримати від 1 до 6 балів. Максимально здобувач може отримати 60 балів в ході лекційних, практичних занять та виконання контрольної роботи.

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 сформувати 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 екзамену. 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 екзамену 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 **екзамену** в терміни, встановлені графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеному цією робочою програмою дисципліни «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів».

Підсумковий контроль здійснюється після вивчення дисципліни.

Проведення екзамену у вигляді **екзаменаційної роботи (білети).** У одному білеті запропоновано 3 питання (одне перше питання оцінюється у 10 балів, два наступні питання оцінюються у 15 балів). Загальна кількість балів за успішне виконання екзаменаційної роботи – 40.

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

УВАГА! У разі використання заборонених джерел на екзамені 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.

9. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання								Контрольна робота	Разом	Екзамен	Сума
Т1	**Т2**	**Т3**	**Т4**	**Т5**	**Т6**	**Т7**	**Т8**				
5	5	5	6	6	6	6	6	15	60	40	100

Набрана кількість рейтингових балів здобувачем служить основою для оцінки.

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

Критерії оцінювання поточного контролю знань здобувачів за 6 бальною шкалою

Кількість балів	Критерії оцінювання
5-6	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
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 слабко 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 контрольної роботи

Пункти оцінки	Максимальна оцінка, бали	Критерії оцінювання
Вступ	3	1 б. – обґрунтована актуальність обраної теми 1 б. – проаналізована ступінь вивчення проблеми в закордонних і вітчизняних джерелах 1 б. – мета, об’єкт, предмет, завдання, методи роботи відповідають досліджуваній темі
Основна частина	5	1 б. – сформульована проблематика дослідження 1 б. – розглянуті існуючі теоретичні підходи та всі точки зору її вивчення іншими науковцями 3 б. − досліджено сучасний стан питання, динаміка, вплив різноманітних чинників, проведено аналіз існуючих проблем і можливих шляхів їхнього практичного вирішення
Висновки	3	1 б. – дотримання послідовності, логічності викладення матеріалу у висновках 2 б. − викладено висновки і пропозиції, що становлять предмет захисту, розкриті кінцеві результати виконаної роботи, що доводять досягнення автором поставленої мети дослідження
Список використаних джерел	2	1 б. – відповідність оформлення списку джерел та літератури згідно з **ДСТУ 8302:2015** 1 б. – відповідність використаної літератури з проблемою, що досліджується
Оформлення роботи	2	2 б. – повна відповідність оформлення контрольної роботи з методичними рекомендаціями
Всього балів:	**15**	

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. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу: навч. посіб. / Київ: НАУ, 2013. 248 с.
2. Василенко І. А. Міжнародні переговори в бізнесі та політиці. Київ, 2012. 416 с.
3. Ващенко І.В. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посібник. Київ: Знання, 2013. 408 с.
4. Виговська О.С. Теорія і практика ведення міжнародних переговорів: методичний посібник. Київ: Київський ун-тет імені Б. Грінченка, 2016. 34 с.
5. Восс К., Рез Т. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. Пер. з англ. Юлії Кузьменко. Київ: Наш формат, 2019. 264 с.
6. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів: навч. посібник. Вінниця: Нова книга, 2002. 226 с.
7. Гриценко Т.Б., Іщенко Т.Д. Етика ділового спілкування: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 344с.
8. Іщенко І.В. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посібник. Дніпро: ДНУ, 2016. 103 с.
9. Дипломатична та консульська служба: навч. посіб. / Я. Б. Турчин, Л. О. Дорош, О. Я. Івасечко. Львів : Львівська політехніка, 2018. 332 с.
10. Кеннеді Гевін. Домовлятися завжди. Як досягнути максимуму в будь-яких переговорах / пер. з англ. Т. 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. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник/ Укладачі: А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с.
13. Ораторське мистецтво: підручник / М. П. Требін, Г. П. Клімова; Нац. юрид. ун-т ім. Я. Мудрого ; за ред. М. П. Требін, Г. П. Клімова. 2-ге вид. Харків : Право, 2015. 207 с.
14. Романуха О. М. Організація проведення ділових переговорів: метод. рек. до вивч. дисц. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 32 с.
15. Тимошенко Н.Л. Ділова культура дипломата: навч. посіб. Київ: Знання, 2014. 199 с.
16. Тихомирова Є. Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник. Рівне: Перспектива, 2017. 240 с.
17. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи : монографія. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ: НІСД, 2019. 560 с.
18. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 168 с.

Допоміжна література:

19. Беліченко А.Г., Воронкова В.Г., Мельник В.В Етика ділового спілкування. Навчальний посібник для ВНЗ. Київ: вид-во Магнолія, 2019. 312 с.
20. 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.

21. Ботвина Н.В. Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділової комунікації Навчальний посібник. Київ, 2008. 252 с.
22. Вайнагій М. В. Теоретико-правові проблеми переговорного процесу: дис. … д-ра юрид. наук. Університет економіки та права «КРОК». Київ, 2021. 270 с.
23. Етика ділового спілкування: навч. посібник для вузів / ред. Т.Б. Грищенко. Київ: ЦУЛ, 2007. 344 с.
24. Квіт С.М. Масові комунікації: підручник. Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2018. 352 с.
25. Кайдалова Л.Г., Пляка Л.В. Психологія спілкування: навчальний посібник. Харків: НФаУ, 2011. 132 с.
26. Ложкін Г. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: навч. посіб. Київ: Професіонал, 2007. 416 с.
27. Переговорний процес у міжнародних відносинах: конспект лекцій для здобувачів вищої освіти гуманітарного факультету та навчально-наукового інституту дистанційної та заочної освіти. Частина ІІ. Уклад.: І.Б. Кривдіна, В.П. Кубко. Одеса: ДУ «Одеська політехніка», 2021. 98 с.
28. Прищак М. Д. Етика та психологія ділових відносин: навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2016. 150 с.
29. Росс Дж. Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнес-переговорів. Київ: Букс, 2019. 240 с.
30. Сагайдак О. Дипломатичний протокол та етикет: навч. посібник. Київ: Знання, 2010. 398 с.
31. Тарапатов М.М. Теорія та практика ведення переговорів. Навчальний посібник. Маріуполь: МДУ, 2012. 86с.
32. Український дипломатичний словник. 2-ге вид., перероб. і доп. / за ред. М.З. Мальського, Ю.М. Мороза. Київ, 2014. 814 с.
33. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посіб. Київ: Кондор, 2009. 192 с.

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

1. Про міжнародні договори: Закон України від 29.06.2004 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15#Text.
2. Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_118#Text.
3. Авраменко О. О., Яковенко Л. В., Шийка В. Я Ділове спілкування: навч. посібник. / за ред. О. О. Авраменко. Івано Франківськ, «ЛілеяНВ», 2015. 160 с. URL: http://umo.edu.ua/images/content/depozitar/navichki_pracevlasht/dil ove_spilkuv_1.pdf
4. Барна Н. В. Іміджелогія: Навч. посіб. для дистанційного навчання. За наук. ред. В. М. Бебика. Київ: Університет «Україна», 2008. 217 с. URL: https://www.studmed.ru/barna-nv-mdzhelogya_679ae311daf.html
5. Гірник А.М. Основи конфліктології. URL: https://pidru4niki.com/12631113/psihologiya/pidgotovka_peregovoriv_provedennya
6. Етика ділового спілкування / Гриценко Т.Б., Гриценко С.П., Іщенко Т.Д. та ін. Київ, 2013. 220 с. URL: https://pidru4niki.com/17770411/menedzhment/peregovori
7. Канарська М. Тактика ведення ділових переговорів: від протистояння до співпраці Київ, 2014. 200 с. URL: http://www.ukrpersonal.com.ua.
8. Ковалинська І. В. Невербальна комунікація. Київ: Вид-во «Освіта України», 2014. 289 с. URL: http://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/4631/1/I_Kovalynska_NC_GI.pdf

9. Ораторське мистецтво: навч.-метод. посіб., авт.-уклад.: І. М. Плотницька, О. П. Левченко, З. Ф. Кудрявцева та ін. ; за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. 2-ге вид., стер. Київ: НАДУ, 2011. 128 с. URL: http://academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Biblioteka_Magistra/f3e7888f-ebb4-4698- a3cd-10840df8d3a2.pdf

10. Ткач Д. Психологічні особливості ведення дипломатичних переговорів (українська практика) URL: https://www.krok.edu.ua/download/publikatsiji/tkach-dmitroivanovich/dmitro-tkach-publikatsiya-009.pdf

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 забороною відвідування ЗВО студентам денної форми навчання надається можливість скласти екзамен дистанційно на платформі Moodle в дистанційному курсі «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів»