

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кафедра міжнародних відносин, міжнародної інформації та безпеки

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Проректор з науково-педагогічної роботи
_____ Антон ПАЙТЕЛЕНМОНОВ

“ _____ ” _____ 2020 р.

КОМПЛЕКС НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ З ДИСЦИПЛІНИ

Конфліктологія та теорія переговорів

рівень вищої освіти _____ перший (бакалаврський) _____

галузь знань _____ 29 «Міжнародні відносини»
(шифр і назва)

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

(шифр і назва)

спеціалізація _____

(шифр і назва)

вид дисципліни _____ обов'язкова _____

(обов'язкова / за вибором)

факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу _____

Укладач: ст. викладач Мовчан У.І.

1. Навчальний контент

Розділ 1. Конфліктологія як наукова система знань

Лекція 1. Конфліктологія як комплексна система знань

Час проведення – 2 год

Об'єкт, предмет і завдання конфліктології. Об'єктивні передумови формування конфліктології як науки. Конфлікт як об'єкт вивчення конфліктології. Суперечливість суспільства і конфліктогенний характер суспільних відносин. Різноманітність форм відображення конфліктів у суспільній та індивідуальній свідомості демократичних і тоталітарних режимів. Розвиток теорії і практики прогнозування, дозволу і попередження соціальних конфліктів. Конфліктологія як наукова система знань про причини виникнення, закономірності розвитку і способах врегулювання конфліктів.

Лекція 2. Історія становлення і розвитку конфліктології

Час проведення – 2 год

Ранні уявлення про конфлікти. Уявлення про конфлікти в античній філософії. Конфліктологічні ідеї в середні віки. Уявлення про конфлікти в епоху Відродження. Конфліктологічні ідеї Нового часу. Теорії конфлікту на межі 19-20 ст. Аналіз конфліктів в роботах представників німецької класичної філософії. Соціальний дарвінізм про конфлікти. Уявлення про конфлікти в концепціях Е. Дюркгейма, К. Маркса, Г. Зіммера, Р. Дарендорфа, Т. Парсонса. Концепція «позитивно функціонального конфлікту» Л. Козера. Сучасні уявлення про конфлікт. Функціональна (рівноважна) модель суспільства. Конфліктна модель суспільства.

Лекція 3. Особливість та структура конфлікту

Час проведення – 2 год

Визначення структури конфлікту як різновиду важкої ситуації. Учасники конфлікту (прямі і непрямі) - ініціатори, провокатори, організатори, союзники, посередники, пособники, жертви. Об'єкт і предмет конфлікту, їх характеристика. Ресурси конфліктуючих сторін - сила, багатство, знання, статус, влада. Навколишнє середовище конфлікту - природна і соціальна. Психологічні складові конфлікту: мотиви сторін і конфліктну поведінку. Особливості сприйняття конфліктної ситуації. Напрямки спотворення мотивів і характеру конфліктної ситуації.

Лекція 4. Типологія конфліктів

Час проведення – 2 год

Проблема класифікації конфліктів. Розрізнення конфліктів на особистісні (внутрішньоособистісні та міжособистісні) і суспільні (внутрішньокolleктивні, соціально-групові, міжнаціональні, цивільні, міждержавні, регіональні, між коаліціями держав, континентальні). Розрізнення конфліктів за характером суб'єктів (учасників), за ступенем тривалості і напруженості, за різними джерелами і причинами виникнення, за соціальними наслідками, за способами і формами врегулювання.

Лекція 5. Основні засоби розв'язання конфліктів

Час проведення – 2 год

Основні критерії, форми і фактори завершення конфліктів. Основні форми завершення конфлікту: розв'язання, врегулювання, згасання, усунення, ліквідація сторін, перехід в інший стан. Об'єктивні умови і суб'єктивні чинники вирішення конфліктів. Основні чинники вирішення конфлікту: час, третя сторона, своєчасність, рівновага сил, культура, єдність цінностей, практичний досвід. Основні етапи вирішення конфліктів: аналітичний, прогнозування варіантів вирішення, визначення критеріїв дозволу, планомірність взаємних дій, контроль ефективності дій і аналіз допущених помилок.

Розділ 2. Теоретико-методологічне вивчення переговорного процесу

Лекція 6. Переговорний процес як спосіб вирішення конфліктів в міжнародних відносинах

Час проведення – 2 год

Становлення переговорної практики. Загальна стратегія і моделі ведення переговорів. Психологічні механізми переговорного процесу. Етапи переговорного процесу. Психологічний підхід до процесу переговорів. Методи вирішення конфліктів. Інтегративне рішення в конфлікті. Метод принципів переговорів (Р. Фішер, У. Юрі). Основні правила ведення «принципових переговорів». Стратегії залучення протилежної сторони в переговори

Лекція 7. Стили ведення переговорів

Час проведення – 2 год

Важливості врахування національних та регіональних особливостей при веденні переговорів. Особливості національного стилю ведення переговорів представниками різних регіонів і країн. Пастки при веденні переговорів з представниками інших країн.

Лекція 8. Психологічна складова переговорного процесу

Час проведення – 2 год

Основи сприйняття протилежної сторони. Схильність до неї. Класифікація стереотипів. Ефект ореолу. Суть когнітивних упереджень. Психологічні феномени «ескалація зобов'язань» і «прокляття переможця». «Ефект вкладу» і реактивна девальвація. Роль комунікації в переговорах. Активне і пасивне слухання. Настрій і емоції на переговорах.

Лекція 9. Підготовка до ведення міжнародних переговорів

Час проведення – 2 год

Стратегічне, тактичне та адміністративне планування переговорів. Базові стратегії переговорів: стратегія торгу; стратегія спільного з партнером пошуку вирішення проблеми. Г. Нікольсон про переговори «воїнів» і «крамарів». Формула Демосфена «зброя переговорників - слова і сприятливі можливості». Власне підготовка до переговорів. Переговори про переговори. Організаційні аспекти підготовки до переговорів.

Лекція 10. Структура переговорного процесу

Час проведення – 2 год

Елементи переговорів. Предмет переговорів. Інтереси та цілі сторін. Стандарти прийняття рішень. Зобов'язання учасників переговорів. Контроль за виконанням рішень. Санкції. Основні стадії ділових переговорів: вступ, виклад інформації, аргументація, нейтралізація заперечень і зауважень, підведення підсумків, прийняття рішення.

Лекція 11. Стратегія і тактика переговорного процесу

Час проведення – 2 год

Стратегії ведення переговорів як продовження боротьби або як процес вирішення проблеми спільними зусиллями. Дві основні стратегії - позиційний торг і спільний процес розв'язання проблеми. Стратегія «виграш - програш», «виграш - виграш», «програш - виграш», «програш - програш». Тактичні прийоми на переговорах.

Лекція 12. Динаміка переговорного процесу

Час проведення – 2 год

Етапи ведення переговорів і способи подачі позиції. Фази переговорного процесу. Система дій на стадії підготовки ділових переговорів. Визначення переговорної концепції. Визначення часу. Просторова організація.

Лекція 13. Посередництво в конфлікті та переговорному процесі.

Час проведення – 2 год

Форми участі третьої сторони у врегулюванні конфліктів. Арбітраж, обов'язковий арбітраж, посередництво, «посередництво / арбітраж». Види і форми посередництва. Стратегії і техніки посередництва. Вимоги до посередника. Функції посередника. Етапи посередництва.

Розділ 3. Конфлікти сучасного світу

Лекція 14. Політичні конфлікти

Час проведення – 2 год

Політичні конфлікти та їх особливості. Структура політичного конфлікту. Типологія політичних конфліктів. Види політичних конфліктів: конфлікти цінностей і конфлікти інтересів. Політичні конфлікти в тоталітарних і демократичних системах. Революція як різновид політичних конфліктів.

Лекція 15. Етнонаціональні конфлікти

Час проведення – 2 год

Сутність і причини етнонаціональних конфліктів. Структура, типологія, динаміка етнонаціональних конфліктів. Схема розгортання етнополітичного конфлікту. Етнічний та регіональний сепаратизм. Особливості врегулювання етнополітичних конфліктів. Основні риси сучасних етнонаціональних конфліктів. Шляхи розв'язання та управління етнонаціональними конфліктами в сучасному світі.

Лекція 16. Міжнародні конфлікти

Час проведення – 2 год

Поняття та основні підходи до вивчення міжнародних конфліктів. Типологія міжнародних конфліктів. Теорії дослідження міжнародних конфліктів. Складові та функції міжнародних конфліктів. Фази міжнародного конфлікту. Сучасні «гібридні війни». Шляхи врегулювання міжнародних конфліктів.

2. Плани практичних занять та завдання для самостійної роботи

Розділ 1. Конфліктологія як наукова система знань

Тема 1. Конфліктологія як комплексна система знань

Практичне заняття 1:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Об'єкт, предмет і завдання конфліктології.
2. Поняття конфлікту
3. Конфліктогенний характер суспільних відносин.
4. Попередження соціальних конфліктів

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 3 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття.

Тема 2. Історія становлення і розвитку конфліктології

Практичне заняття 2:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Уявлення про конфлікти в античній філософії
2. Конфліктологічні ідеї в середні віки.
3. Уявлення про конфлікти в епоху Відродження.
4. Конфліктологічні ідеї Нового часу.
5. Сучасні теорії конфлікту

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 4 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття, написати есе за темою «Чи є актуальними погляди на конфлікт...(епоха на вибір здобувача) в сучасному світі?».

Тема 3. Особливість та структура конфлікту

Практичне заняття 3:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Учасники конфлікту
2. Об'єкт і предмет конфлікту, їх характеристика
3. Ресурси конфліктуючих сторін
4. Навколишнє середовище конфлікту

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 3 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття.

Тема 4. Типологія конфліктів

Практичне заняття 4:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Особистісні конфлікти
2. Суспільні конфлікти
3. Конфлікти за характером суб'єктів
4. Конфлікти за джерелами і причинами виникнення
5. Інші типи конфліктів

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 4 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття, підготувати презентацію за питаннями практичного заняття.

Тема 5. Основні засоби розв'язання конфліктів

Практичне заняття 5:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Основні форми завершення конфлікту
2. Об'єктивні умови і суб'єктивні чинники вирішення конфліктів.

3. Основні етапи вирішення конфліктів

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 4 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття.

Розділ 2. Теоретико-методологічне вивчення переговорного процесу

Тема 6. Переговорний процес як спосіб вирішення конфліктів в міжнародних відносинах

Практичне заняття 6:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Поняття переговорного процесу
2. Загальна стратегія і моделі ведення переговорів.
3. Етапи переговорного процесу.
4. Метод принципів переговорів
5. Стратегії залучення протилежної сторони в переговори

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 4 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття, підготувати есе за темою «Визначте слабкі та сильні сторони переговорів як способу вирішення конфліктів. Чи є цей спосіб найефективнішим? Обґрунтуйте свою точку зору».

Тема 7. Стили ведення переговорів

Практичне заняття 7:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Національні особливості ведення переговорів
2. Регіональні особливості ведення переговорів
3. Пастки при веденні переговорів з представниками інших країн.

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 3 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття.

Тема 8. Психологічна складова переговорного процесу

Практичне заняття 8:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Основи сприйняття протилежної сторони
2. Класифікація стереотипів.
3. Психологічні феномени «ескалація зобов'язань» і «прокляття переможця».
4. Роль комунікації в переговорах.

5. Настрій і емоції на переговорах.

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 3 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття.

Тема 9. Підготовка до ведення міжнародних переговорів

Практичне заняття 9:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Стратегічне, тактичне та адміністративне планування переговорів.
2. Базові стратегії переговорів: стратегія торгу; стратегія спільного з партнером пошуку вирішення проблеми.
3. Підготовка до переговорів.
4. Організаційні аспекти підготовки до переговорів.

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 3 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття.

Тема 10. Структура переговорного процесу

Практичне заняття 10:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Елементи переговорів.
2. Предмет переговорів.
3. Інтереси та цілі сторін.
4. Стандарти прийняття рішень.
5. Зобов'язання учасників переговорів.
6. Контроль за виконанням рішень.
7. Стадії ділових переговорів.

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 3 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття.

Тема 11. Стратегія і тактика переговорного процесу

Практичне заняття 11:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Поняття стратегії ведення переговорів
2. Позиційний торг
3. Спільний процес розв'язання проблеми.
4. Стратегія «виграш - програш», «виграш - виграш», «програш - виграш», «програш - програш».

5. Тактичні прийоми на переговорах.

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 3 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття.

Тема 12. Динаміка переговорного процесу

Практичне заняття 12:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Етапи ведення переговорів і способи подачі позиції.
2. Фази переговорного процесу.
3. Система дій на стадії підготовки ділових переговорів.
4. Визначення переговорної концепції.

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 3 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття.

Тема 13. Посередництво в конфлікті та переговорному процесі.

Практичне заняття 13:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Особливості понять «третя сторона у врегулюванні конфлікту», «посередництво, «надання «добрих послуг», «спостереження за ходом переговорів», «арбітраж»
2. Роль третьої сторони у регулюванні конфліктів.
3. Види посередництва у вирішенні конфліктів
4. Посередницька діяльність ООН

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 4 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття.

Розділ 3. Конфлікти сучасного світу

Тема 14. Політичні конфлікти

Практичне заняття 14:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Поняття політичного конфлікту, його особливості
2. Структура політичного конфлікту.
3. Типологія політичних конфліктів.
4. Політичні конфлікти в тоталітарних і демократичних системах.

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття

та наукову літературу.

Самостійна робота – 4 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття, проаналізувати політичний конфлікт всередині будь-якої країни Європейського Союзу за останній рік.

Тема 15. Етнонаціональні конфлікти

Практичне заняття 15:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

Поняття етнонаціонального конфлікту

1. Структура, типологія, динаміка етнонаціональних конфліктів.
2. Основні риси сучасних етнонаціональних конфліктів.
3. Особливості врегулювання етнополітичних конфліктів.
4. Шляхи розв'язання та управління етнонаціональними конфліктами в сучасному світі.

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 4 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття, проаналізувати конфлікт на основі етнічного розколу в будь-якій країні Африки (за вибором здобувача).

Тема 16. Міжнародні конфлікти

Практичне заняття 16:

Час проведення – 2 год.

Навчальні питання для розгляду на практичному занятті:

1. Поняття та основні підходи до вивчення міжнародних конфліктів.
2. Типологія міжнародних конфліктів.
3. Теорії дослідження міжнародних конфліктів.
4. Шляхи врегулювання міжнародних конфліктів.

Завдання для роботи на практичному занятті: опитування та участь у дискусії за темою практичного заняття, презентація інформаційних повідомлень за темами практичного заняття та наукову літературу.

Самостійна робота – 4 год.

Завдання для самостійної роботи здобувачів: розглянути лекційний матеріал та рекомендовану літературу за темою та бути готовими відповідати на усні запитання за навчальними питаннями практичного заняття, проаналізувати конфлікт на території колишнього СРСР (на території Грузії, Вірменії, України або Молдови – за вибором здобувача) та дати йому характеристику чи є ці конфлікти міжнародними.

Орієнтовний перелік питань до екзамену

1. Об'єкт, предмет і завдання конфліктології.
2. Поняття конфлікту
3. Конфліктогенний характер суспільних відносин.
4. Попередження соціальних конфліктів
5. Уявлення про конфлікти в античній філософії
6. Конфліктологічні ідеї в середні віки.
7. Уявлення про конфлікти в епоху Відродження.
8. Конфліктологічні ідеї Нового часу.

9. Сучасні теорії конфлікту
10. Учасники конфлікту
11. Об'єкт і предмет конфлікту, їх характеристика
12. Ресурси конфліктуючих сторін
13. Навколишнє середовище конфлікту
14. Типологія конфліктів
15. Об'єктивні умови і суб'єктивні чинники вирішення конфліктів.
16. Основні етапи вирішення конфліктів
17. Поняття переговорного процесу
18. Загальна стратегія і моделі ведення переговорів.
19. Етапи переговорного процесу.
20. Метод принципів переговорів
21. Стратегії залучення протилежної сторони в переговори
22. Національні лелбливості ведення переговорів
23. Регіональні особливості ведення переговорів
24. Пастки при веденні переговорів з представниками інших країн.
25. Основи сприйняття протилежної сторони
26. Класифікація стереотипів.
27. Психологічні феномени «ескалація зобов'язань» і «прокляття переможця».
28. Роль комунікації в переговорах.
29. Настрій і емоції на переговорах.
30. Стратегічне, тактичне та адміністративне планування переговорів.
31. Базові стратегії переговорів: стратегія торгу; стратегія спільного з партнером пошуку вирішення проблеми.
32. Підготовка до переговорів.
33. Організаційні аспекти підготовки до переговорів.
34. Елементи переговорів.
35. Предмет переговорів.
36. Інтереси та цілі сторін.
37. Стандарти прийняття рішень.
38. Зобов'язання учасників переговорів.
39. Контроль за виконанням рішень.
40. Стадії ділових переговорів.
41. Поняття стратегії ведення переговорів
42. Позиційний торг
43. Спільний процес розв'язання проблеми.
44. Стратегія «виграш - програш», «виграш - виграш», «програш - виграш», «програш - програш».
45. Тактичні прийоми на переговорах.
46. Етапи ведення переговорів і способи подачі позиції.
47. Фази переговорного процесу.
48. Система дій на стадії підготовки ділових переговорів.
49. Визначення переговорної концепції.
50. Особливості понять «третя сторона у врегулюванні конфлікту», «посередництво, «надання «добрих послуг», «спостереження за ходом переговорів», «арбітраж»
51. Роль третьої сторони у регулюванні конфліктів.
52. Види посередництва у вирішенні конфліктів
53. Посередницька діяльність ООН
54. Поняття політичного конфлікту, його особливість
55. Структура політичного конфлікту.
56. Типологія політичних конфліктів.

57. Політичні конфлікти в тоталітарних і демократичних системах.
58. Структура, типологія, динаміка етнонаціональних конфліктів.
59. Основні риси сучасних етнонаціональних конфліктів.
60. Особливості врегулювання етнополітичних конфліктів.
61. Шляхи розв'язання та управління етнонаціональними конфліктами в сучасному світі.
62. Поняття та основні підходи до вивчення міжнародних конфліктів.
63. Типологія міжнародних конфліктів.
64. Теорії дослідження міжнародних конфліктів.
65. Шляхи врегулювання міжнародних конфліктів.

Основна література

1. Конфліктологія : навчальний посібник / за ред. Г. В. Гребенькова. Львів : Магнолія 2006, 2015. - 228 с.
2. Луцишин, Г. І. Конфліктологія та теорія переговорів : навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2015. 199 с.
3. Тихомирова Є. Б. Конфліктологія та теорія переговорів : підручник для здобувачів вищих навчальних закладів. Суми : Університетська книга, 2017. 239 с.
4. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 176 с.

Допоміжна література

1. Берлач А.І., Кондюкова В.В. Конфліктологія: навч. посіб. К: «Університет «Україна», 2007. 204 с.
2. Босюк К.С. Особливості сучасних міжнародних конфліктів. *Наука і молодь*. Зб. наук. праць. Гуманітарна серія. 2012. №11-12. С. 103-106.
3. Ващенко І.В. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. К.: Знання, 2013. 407 с.
4. Ващенко І.В., Гиренко С.П. Конфлікти великих соціальних груп. Х.: Бурун Книга, 2005. 208 с.
5. Гірник А., Бобро А. Конфлікти: структура, ескалація, залагодження К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2003. 172 с.
6. Даймонд С. Переговори, которые работают: 12 стратегий, которые помогут вам получить больше в любой ситуации. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. 560 с.
7. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт. Очерк политической свободы. М., 2002.
8. Денисенко І.Д. Сучасна теорія конфлікту: проблеми експлікації, демаркації, класифікації. *Український соціум*. 2013. №3 (46). С.32-43.
9. Донбас в етнополітичному вимірі. К.: ІПіЕНД імені І.Ф.Кураса НАН України, 2014. 145 с.
10. Дубинин Ю. Мастерство переговоров. М.: Аварис-XXI. 2007.
11. Жарков Я.М. Інформаційно-психологічна боротьба у війсьній сфері: Навчальний посібник. Київ: Київський університет, 2014. 390 с.
12. Капітоненко М.Г. Міжнародні конфлікти: навч. посіб. К.: Либідь, 2009. 352 с.
13. Кинан К. Проведение переговоров. Эксмо. М., 2006. 76с.
14. Козер Л. Функции социального конфликта: пер. с англ. англ. О. Назаровой / Под общ. ред. Л. Г. Ионина. М.: Идея-Пресс, 2000. 205 с.
15. Конфліктологія : навч. посіб. / під ред. Л. М. Герасіна, М. П. Требін, В. Д. Воднік та ін. Х. : Право, 2012. 128 с.
16. Конфліктологія: навч. посіб.-практикум / За ред. М.П. Гетьманчука, П.П. Ткачука. Львів: ЛІСВ, 2007. 326 с.
17. Лебедева М.М. Технология ведения переговоров : учебное пособие М.: Аспект Пресс, 2010. 192 с.

18. Лиходід Ю. Сутність етноконфлікту та шляхи його подолання. *Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень НАН України*: Серія «Політологія і етнологія». Вип. 23. К., 2003. С. 324-333.
19. Лукашук И.И. Дипломатические переговоры и принимаемые на них акты: Учебно-практич. Пособие. М.: Nota Bene, 2004.
20. Стрельцов Є.Л. До питання про сутність та види міжнародних конфліктів. *Юридичний вісник*. 2014. № 4 (33). С. 133-137.
21. Хрусталеv М. Методология анализа международных переговоров. *Международные процессы*. 2006. №6
22. Цюрупа М.В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посіб. К.: Кондор, 2009. 192 с.
23. Шелест Г. До питання про продуктивність інституту посередництва в процесі мирного врегулювання міжнародних конфліктів. *Дослідження світової політики: зб. наук. праць / відп. ред. Є. Є. Камінський*. К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2005. Вип. 30. С. 157-166.

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

1. Матеріали Міжнародної кризової групи, URL: <http://www.crisisgroup.org/>
2. Міжнародний інститут досліджень проблем миру (Стокгольм), URL: <http://www.sipri.org/>
3. Організація Об'єднаних Націй, URL: <http://www.un.org/ru/>
4. Організація з безпеки і співробітництва в Європі, URL: <http://www.osce.org/>