Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

"ЗАТВЕРДЖУЮ"
Директор навчально-наукового інституту «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Микола ПИСАРЕВСЬКИЙ
_____
«__» серпня 2026 р.

Робоча програма навчальної дисципліни
«Конфліктологія та теорія переговорів»
(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти Перший (бакалаврський)
галузь знань С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини»
спеціальність С3 «Міжнародні відносини»
(шифр і назва)
освітня програма «Світова політика та дипломатія»
(шифр і назва)
вид дисципліни обов'язкова
(обов'язкова/ за вибором)
ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

2026/ 2027 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
__27 серпня_ 2026 року, протокол № 1

Розробник програми: СИЧОВА ВІКТОРІЯ ВІКТОРІВНА, доктор наук з державного управління, професор, професор кафедри світової політики, дипломатії та туристичного бізнесу

Програму схвалено на засіданні кафедри світової політики, дипломатії та туристичного бізнесу

Протокол від ____26_серпня 2026 року, № 1

Завідувач кафедри світової політики, дипломатії та туристичного бізнесу

_____Анатолій ПАРФІНЕНКО
(підпис)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Світова політика та дипломатія»

Гарант освітньо-професійної програми «Світова політика та дипломатія»

_____Анатолій ПАРФІНЕНКО
(підпис)

Протокол від __27___серпня 2026 року, № 1

Голова методичної комісії ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

_____Ганна ПАНАСЕНКО
(підпис)

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Конфліктологія та теорія переговорів» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Світова політика та дипломатія», підготовки бакалавра спеціальності С3 Міжнародні відносини.

1. Опис навчальної дисципліни

Програма навчальної дисципліни складається з таких розділів:

1. Конфліктологія як самостійна область наукового знання: предмет та методи
2. Переговори як основний прямий метод вирішення конфліктів

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни полягає у підготовці студентів до практичної діяльності з діагностики та управління конфліктами, а також ведення переговорів.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни є

оволодіння теоретичними знаннями з основних питань аналізу політичних, міжнародних конфліктів, переговорного процесу (поняття, структурні елементи, динаміка, типи, методи управління); набуття навичок застосування отриманих теоретичних знань на практиці.

- визначити сутність, предмет, метод, понятійний апарат конфліктології;
- вивчити структурні елементи конфлікту (структурно-функціональний аналіз конфлікту;
- досліджувати динаміку конфлікту (процесуально-динамічний аналіз конфлікту);
- уміти здійснювати типологізацію та класифікацію політичних і міжнародних конфліктів;
- усвідомлювати сутність управління конфліктами; методи попередження та вирішення конфліктів;
- розуміти динаміку, стратегію, тактику переговорів;
- формувати здатності до посередництва в конфлікті та переговорному процесі: арбітраж, медіація, консультування;
- виявити особливості переговорної культури різних народів.

1.3. Кількість кредитів 3 (денна форма навчання)

1.4. Загальна кількість годин 90 (денна форма навчання)

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов’язковаа	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
2-й	
Семестр	
4-й	
Лекції	
32 год.	
Практичні, семінарські заняття	
10 год.	
Лабораторні заняття	
год.	год.
Самостійна робота	
48 год.	
Індивідуальні завдання	
год.	

1.6. Вивчення дисципліни передбачає формування наступних компетентностей:

а також набуття загальних компетентностей:

ЗК3. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

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

ЗК8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;

Передбачені робочою групою:

ЗК 18. Здатність працювати як автономно, так і у команді.

ЗК 20. Навички міжособистісної взаємодії, цінування та повага різноманітності та багатокультурності.

ЗК22 Готовність до змін та здатність швидко адаптуватися до нових умов.

набуття спеціальних компетентностей

СК2. Здатність аналізувати міжнародні процеси у різних контекстах, зокрема політичному, безпековому, правовому, економічному, суспільному, культурному та інформаційному.

СК3. Здатність оцінювати стан та напрями досліджень міжнародних відносин та світової політики у політичній, економічній, юридичній науках, у міждисциплінарних дослідженнях.

СК9. Здатність застосовувати знання характеристик розвитку країн та регіонів, особливостей та закономірностей глобальних процесів та місця в них окремих держав для розв'язання складних спеціалізованих задач і проблем.

СК10. Здатність аналізувати структуру та динаміку міжнародних суспільних комунікацій, виявляти їх вплив на міжнародну систему, державні та суспільні інститути

СК13. Здатність аналізувати діяльність міжнародних недержавних акторів та транснаціональні відносини.

Передбачені робочою групою:

СК14 Здатність застосовувати знання в сфері превентивної дипломатії, посередництва у вирішенні конфліктів, міжнародного миробудівництва

1.7. Заплановані результати навчання:

Згідно з вимогами освітньо-професійної (освітньо-наукової) програми, студенти мають досягти таких результатів навчання

Очікувані результати навчання:

РН05. Знати природу та механізми міжнародних комунікацій

Передбачені робочою групою:

РН19 Знати наукові підходи, концепції та методи міжнародної практики побудови миру, трансформації міжнародних конфліктів, забезпечення політики розвитку, прав людини, справедливості та гендерної рівності

РН25 Вміння ефективно спілкуватися та співпрацювати з людьми з різних культур.

1.8. Пререквізити: вивчення дисципліни передбачає попереднє засвоєння кредитів з таких дисциплін як: міжнародне право, міжнародна інформація та практика комунікації, міжнародне регіонознавство (європейські студії), теорія міжнародних відносин та світової політики.

2. Тематичний план навчальної дисципліни
Конфліктологія та теорія переговорів

Розділ 1. Конфліктологія як самостійна область наукового знання: предмет та методи

Тема 1: **Поняття, сутність, предмет та метод конфліктології**

Аналіз різних наукових напрямів, що досліджують конфлікт, їхній предмет і об'єкт, мета та задачі. Співвідношення понять «теорія конфлікту», «соціологія конфлікту» і «конфліктології». *Теорія конфлікту* як парадигма, що описує соціальні процеси з погляду існування і реалізації соціальних протиріч між соціальними суб'єктами. *Соціологія конфлікту* як специфічний напрямок у рамках соціології, що має своєю метою вироблення та систематизацію наукового знання про сторони конфлікту, його причини, умови, механізми протікання та наслідки. *Конфліктологія* як прикладна дисципліна про закономірності виникнення, розвитку, завершення конфліктів, а також про принципи, способи та прийоми конструктивного застосування цих закономірностей з метою попередження і вирішення конфліктів. Поняття та сутність конфліктології. Основні задачі, предмет і об'єкт конфліктології.

Конфліктологія та інші дисципліни. Конфліктологія та філософія. Конфліктологія та соціологія. Конфліктологія та психологія. Конфліктологія та політологія. Конфліктологія та історія. Конфліктологія та юриспруденція. Методи конфліктології. Загальнонаукові методи і частково наукова методологія. Структурно-функціональний метод (аналіз). Процесуально-динамічний метод (аналіз). Метод типологізації. Прогностичний метод. Вирішувальний (розв'язання конфліктів) метод.

Тема 2:**Виникнення та розвиток конфліктології у 2-й половині XX ст. – на початку XXI ст.**

Виникнення конфліктології як науки. Вплив концепції Г. Зіммеля на подальший розвиток соціології конфлікту. Концепція *конфліктного функціоналізму* Л. Козера (конфліктний функціоналізм Л. Козера). Концепція Л. Козера як противага парсонівському підходу. Базові положення концепції Л. Козера щодо причин, гостроти, тривалості та функцій соціального конфлікту.

Виникнення та основні положення *діалектичної теорії конфлікту* Р. Дарендорфа. Поняття імперативно координованих асоціацій (ІКА) та організація ролей в ІКА. Причини та етапи розвитку соціального конфлікту з погляду Р. Дарендорфа.

Загальні теорії конфлікту К. Боулдінга та Р. Коллінза. «Концепція всезагальності соціального конфлікту» А. Турена.

Новітні досягнення у конфліктології. Теорія нового інституціоналізму (П. Бурдьє, Е. Гіденс). Теорія ігор як математичне моделювання конфліктів і кооперації (Ф. Ланчестер, Л. Річардсон, Я. Тисволд, Т.Шеллінг). Теорія комунікативної дії Ю. Габермаса.

Сучасний стан конфліктології в Україні. М. Пірен, Л. Герасіна, В. Іванов, В. Казаков, І. Косуля, В. Нагаєв, В. Ніколаєвський, М. Примуш, Л. Скібіцька.

Тема 3. **Поняття соціального конфлікту.**

Поняття конфлікту в соціальній філософії та соціології. Протиріччя як основа конфлікту. Основні види та типи протиріч. Соціальне протиріччя як основа соціального конфлікту. Поняття колізії. Поняття та рівні аналізу соціального конфлікту. Соціально-філософський рівень аналізу конфлікту. Соціологічний рівень аналізу конфлікту. Соціально-психологічний рівень аналізу конфлікту. Особистісний рівень аналізу конфлікту.

Тема 4. **Структурні елементи конфлікту (структурно-функціональний аналіз конфлікту).**

Учасники, причини, дії, середовище та наслідки як елементи структури конфлікту. Об'єктивні та суб'єктивні елементи аналізу конфлікту.

Основні та неосновні учасники конфлікту, їх соціальні та психологічні характеристики. Ранг опонентів та сила в конфлікті. Групи підтримки, організатори, пособники, підбурювачі та посередники, їх місце та роль у виникненні, розвитку та завершенні конфлікту.

Причини виникнення конфлікту. Предмет та об'єкт конфлікту. Основні властивості об'єкту конфлікту: неділимість, доступність, ресурсність. Об'єктивні та суб'єктивні причини конфліктів. Мотиви, цілі та уявлення про ситуацію ("теорема Томаса") учасників конфлікту. Основні підходи до пояснення причин крупних соціальних колізій. Концепція соціальної депривації.

Дії в конфлікті: поняття та сутність. Наступальні та оборонні дії. Основні види дій, що можуть бути оцінені як конфліктні. Насильство. Основні підходи до описання сутності насильства. Абсолютистський та прагматичний підходи. Основні види насильства.

Поняття середовища конфлікту. Основні види та рівні середовища. Макро- і мікросередовище конфлікту. Фізичне, соціальне та соціально-психологічне середовище.

Наслідки конфлікту. Основні види та характеристики наслідків.

Психологічні складові конфлікту. Види конфліктних особистостей. Стратегії поведінки в конфлікті згідно К. Томасу.

Функції соціального конфлікту. Поняття функції соціального конфлікту. Суперечливість функцій соціального конфлікту та їх прояв через взаємодію протилежно спрямованих тенденцій. Конструктивна та деструктивна функції конфлікту. Функції конфлікту: ототожнення, розрізнення, інтеграції, дезінтеграції, маскування, демаскування. Явні та латентні функції соціальних конфліктів. Загальні функції конфлікту: сигнальна, інформаційна, диференційна, динамічна

Тема 5. **Динаміка конфлікту (процесуально-динамічний аналіз конфлікту).**

Поняття елементарного конфлікту. Загальна схема розвитку конфлікту. Умови початку та завершення конфлікту. Латентна передконфліктна стадія. Спірна та передконфліктна ситуація. Сприйняття конфліктної ситуації. Початок конфлікту. Інцидент та зовнішні дії. Ескалація конфлікту. Загальні характеристики ескалації: демонстрація сили та за загроза її застосування, створення образу ворога, емоційна напруженість, розширення та поглиблення меж конфлікту (територіальних, часових, суб'єктних), застосування насилля. Завершення конфлікту. Основні форми завершення конфлікту. Завершення та вирішення конфлікту. Постконфліктний латентний період. Постконфліктний синдром.

Тема 6: **Типологія та класифікація політичних та міжнародних конфліктів**

Підстави класифікації конфліктів. Сфери прояву та види конфліктів. Соціальні конфлікти. Політичні конфлікти. Воєнні конфлікти. Економічні конфлікти. Трудові конфлікти. Етнічні конфлікти. Міжнародні конфлікти. Гендерні конфлікти. Поняття та сутність рольового конфлікту. Конфлікт інтересів, конфлікт цінностей та когнітивний конфлікт. Особливості конфліктів у суспільстві, що трансформується.

Розділ 2. Переговори як основний прямий метод вирішення конфліктів

Тема 7. **Сутність системи управління конфліктами. Прогнозування та профілактика соціальних конфліктів**

Прогнозування конфліктів на основі вимірювання рівня соціальної напруженості. Поняття соціальної напруженості. Основні ознаки соціальної напруженості. Шляхи виникнення та рівні прояву соціальної напруженості. Причини соціальної напруженості. Стадії соціальної напруженості: виникнення, загострення та спад. Особливості вимірювання та оцінки соціальної напруженості. Методи вимірювання соціальної напруженості в суспільстві, в колективі. Засоби зниження соціальної напруженості.

Тема 8. **Соціальна природа феномену переговорів. Міжнародні переговори**

Теорія переговорів у сучасній науці. Характерні риси переговорного процесу. Призначення та функції переговорів. Умови ефективного ведення переговорів. Міжнародні переговори як предмет дослідження. Визначення міжнародних переговорів. Типологія міжнародних переговорів. Нова інформаційна парадигма міжнародних переговорів. Поняття і норми моралі в міждержавних відносинах

Поняття завершення та вирішення конфлікту. Усунення причин та/або конфліктної взаємодії. Основні способи та методи вирішення конфліктів. Прямі та непрямі методи вирішення конфліктів.

Тема 9. **Переговори як основний прямий метод вирішення конфлікту**

Переговори як основний прямий метод вирішення конфлікту. Структура переговорів. Формалізація переговорного процесу та оцінка його результатів. Сутність та класифікація ділових переговорів. Специфіка та особливості ведення переговорів. Основні види переговорів: прямі переговори, переговори за участю посередника, арбітраж, суд. Переговори з озброєними окупантами. Основні цілі учасників переговорів. Функції переговорів. Стратегії переговорів. Принципові переговори (на основі інтересів) та позиційний торг, їх основні характеристики.

Тема 10. **Динаміка переговорів. Стратегія та тактика переговорів**

Переговорний процес як спосіб вирішення конфліктів. Зміст та організація підготовки ділових переговорів. Динаміка переговорів. Основні задачі підготовчого етапу переговорів. Організація зустрічі та підготовка матеріалів. Особливості процесу ведення переговорів. Особливості поведінки під час зустрічі, обговорення проблеми та досягнення угоди. Аналіз результатів переговорів та виконання домовленостей.

Стратегія і тактика переговорів Стратегії взаємодії з партнерами по переговорах. Алгоритм ведення ділових переговорів. Методи ведення переговорів. Принципи успішного ведення переговорів та їх недоліки. Мета та основні принципи переговорів в ході конфлікту.

Тема 11. **Посередництво в конфлікті та переговорному процесі: арбітраж, медіація, консультування**

Посередництво. Посередництво в конфлікті та переговорному процесі. Сутність та основні форми посередництва. Види посередництва. Основні ролі посередника. Медіація, консультування, арбітраж. Технологія медіації, її результативність та фактори впливу на неї. Медіація на міжнародному рівні. Форми медіації на міжнародному рівні. Третейські суди. Арбітраж. Арбітражний суд у контексті міжнародного арбітражу

Тема 12. **Переговорна культура та її складові**

Переговорна культура та її складові. Проблеми формування переговорної культури. Культура і техніка спілкування в процесі міжнародних переговорів. Західна і східна культура переговорів: порівняльний аналіз. Стиль ведення переговорів: особистісний, професійний та національний. Конкретні прояви національних стилів у переговорах. Особливості ведення ділових переговорів з американцями. Особливості ведення ділових переговорів з англійцями. Особливості ведення ділових переговорів з французами. Особливості ведення ділових переговорів з німцями. Особливості ведення ділових переговорів з японцями. Особливості ведення ділових переговорів з італійцями. Особливості ведення ділових переговорів з іспанцями. Особливості ведення ділових переговорів з корейцями. Особливості ведення ділових переговорів з китайцями.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	сем	лаб	інд	с. р.		л	сем	лаб.	інд.	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Розділ 1. Становлення конфліктології як самостійної області наукового знання												
Тема 1: Поняття, сутність, предмет та метод конфліктології	**5**	2	2			3						
Тема 2: Виникнення та розвиток конфліктології в другій половині XX – на початку XXI ст.	**6**	2				3						
Тема 3: Поняття соціального конфлікту	**6**	2				3						
Тема 4:. Структурні елементи конфлікту (структурно-функціональний аналіз конфлікту).	**9**	4	2			4						
Тема 5: Динаміка конфлікту (процесуально-динамічний аналіз конфлікту)	**9**	4				4						
Тема 6: Типологія та класифікація політичних та міжнародних конфліктів	**7**	4				3						
Разом за розділом 1	**42**	**18**	**4**			**20**						
Розділ 2. Переговори як основний прямий метод вирішення конфліктів												
Тема 7: Сутність управління конфліктами. Прогнозування та профілактика соціальних конфліктів.	**9**	4	2			**4**						
Тема 8: Соціальна природа феномену переговорів. Міжнародні переговори	**7**	2				**4**						
Тема 9. Переговори як основний прямий метод вирішення конфлікту	**8**	2	2			**5**						
Тема 10. Динаміка переговорів. Стратегія та тактика переговорів	**8**	2				**5**						
Тема 11. Посередництво в конфлікті та переговорному процесі: арбітраж, медіація, консультування	**8**	2	2			**5**						
Тема 12. Переговорна культура та її складові	**8**	2				**5**						
Разом за розділом 2	**48**	**14**	**6**			**28**						
Усього годин	**90**	**32**	**10**			**48**						

4. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
Розділ 1. Становлення конфліктології як самостійної області наукового знання		д	з
1	Поняття, сутність, предмет та метод конфліктології. Виникнення та розвиток конфліктології в другій половині XX – на початку XXI ст.	2	
	Поняття соціального конфлікту.		
2	Структурні елементи конфлікту (структурно-функціональний аналіз конфлікту). Динаміка конфлікту (процесуально-динамічний аналіз конфлікту)	2	
	Типологія та класифікація політичних та міжнародних конфліктів		
	Разом за розділом 1	**4**	
Розділ 2. Переговори як основний прямий метод вирішення конфліктів			
3	Сутність управління конфліктами. Прогнозування та профілактика соціальних конфліктів. Соціальна природа феномену переговорів. Міжнародні переговори	2	
4	Переговори як основний прямий метод вирішення конфлікту. Динаміка переговорів. Стратегія та тактика переговорів	2	
5	Посередництво в конфлікті та переговорному процесі: арбітраж, медіація, консультування	2	
	Переговорна культура та її складові		
	Разом за розділом 2	**6**	
	Усього годин	**10**	

5. Завдання для самостійної роботи (дистанційно на платформі moodle)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
Розділ 1. Становлення конфліктології як самостійної області наукового знання		**д**	**з**
1	**Поняття, сутність, предмет та метод конфліктології** *Обґрунтуйте відмінності Конфліктології від інших дисциплін.* *Назвіть напрями, методи конфліктології*	3	
2	**Основні етапи розвитку конфліктології. Виникнення та розвиток конфліктології в другій половині XX – на початку XXI ст.** *Підготувати реферат на тему, наприклад:* *Давньогрецька філософія про природу соціального конфлікту;* *Основні ідеї та погляди на конфлікт у роботах Г. Зіммеля (зокрема, роботи «Людина як ворог» та «Конфлікт сучасної культури»)* *Основні ідеї та погляди на конфлікт у роботах Л. Козера (зокрема, робота «Функції соціального конфлікту»;* *Внесок Р. Дарендорфа у виникнення та розвиток конфліктології;* *Тенденції розвитку конфліктології на сучасному етапі в Україні.*	3	
3	**Поняття соціального конфлікту** *Пояснити чим колізія відрізняється від конфлікту?* *Які рівні аналізу конфлікту Ви знаєте? Чим соціально-психологічний рівень аналізу конфлікту відрізняється від особистісного рівня?*	3	

4	**Структурні елементи конфлікту (структурно-функціональний аналіз конфлікту)** *Охарактеризувати структурні елементи конфлікту між Президентом США та Президентом України в овальному кабінеті 28.02.2025 р.* *Охарактеризувати структурні елементи конфлікту (збройного конфлікту, війни) між Росією та Україною (з 2014 – до тепер)*	4	
5	**Динаміка конфлікту (процесуально-динамічний аналіз конфлікту)** *Зробити процесуально-динамічний аналіз конфлікту* між Президентом США та Президентом України в овальному кабінеті 28.02.2025 р. *Зробити процесуально-динамічний аналіз конфлікту* (збройного конфлікту, війни) між Росією та Україною (з 2014 – до тепер)	4	
6	**Типологія та класифікація політичних та міжнародних конфліктів** Охарактеризувати національно-визвольні війни як форму міжнародних конфліктів; - Визначити та обґрунтувати тип конфлікту між Президентом США та Президентом України в овальному кабінеті 28.02.2025 р Визначити та обґрунтувати тип конфлікту (збройного конфлікту, війни) між Росією та Україною (з 2014 – до тепер)	3	
	Разом за розділом 1	**20**	
Розділ 2. Переговори як основний прямий метод вирішення конфліктів			
7	**Сутність управління конфліктами. Прогнозування та профілактика соціальних конфліктів.** Охарактеризуйте ознаки соціально-політичної напруженості в Європі після дронової атаки росії на Польщу (вересень 2025 р.) Охарактеризуйте методи, інструменти ООН /Європейського Союзу з управління міжнародними конфліктами	**4**	
8	**Соціальна природа феномену переговорів. Міжнародні переговори** Охарактеризуйте види підсумкових документів міжнародних переговорів. Охарактеризуйте функцію моралі у врегулюванні міжнародних відносин	**4**	
9	**Переговори як основний прямий метод вирішення конфлікту** Назвіть основні види переговорів Охарактеризуйте та порівняйте види та стилі прямих переговорів Зробіть порівняльний аналіз «принципових переговорів» та «позиційного торгу», їх основні характеристики	**5**	
10	**Динаміка переговорів. Стратегія та тактика переговорів** Обґрунтуйте стратегію Президента США Д.Трампа у переговорах з Президентом України В.Зеленським в овальному кабінеті 28.02.2025 р. Обґрунтуйте стратегію Президента України В.Зеленського в переговорах з Президентом США Д.Трампом в овальному кабінеті 28.02.2025 р.	**5**	
11	**Посередництво в конфлікті та переговорному процесі: арбітраж, медіація, консультування** Наведіть приклади арбітражу, третейського суду в міжнародних переговорах Наведіть приклади медіації та консультування в міжнародних переговорах Охарактеризуйте роль Президента США Д.Трампа у переговорах з очільником росії та Президентом України у 2025 році	**5**	
12	**Переговорна культура та її складові** Пояснити, що означає «національний характер» і «національний стиль» на переговорах. Навести приклади. За Г.Нікольсоном, переговірники діляться на „торговців” і „воїнів”. До якого типу Ви віднесете англійців, німців, французів. Обґрунтуйте. Пояснити поняття «китайська особлива азбука конфліктного управління»;	**5**	
	Разом за розділом 2	**28**	
	Усього годин	**48**	

6. Індивідуальні завдання

Не передбачені навчальним планом

7. Методи навчання

Використовується студентоцентрований, проблемно-орієнтований підхід, інтерактивні технології та активні методи навчання. Усні та письмові форми презентації результатів аналітичних та синтетичних завдань; метод дискусій у групах; метод ситуаційного аналізу (на лекціях та семінарах).

8. Методи контролю

Усні форми оцінювання знань: усні опитування, доповіді, дискусії, робота у малих групах.

Письмові форми оцінювання знань:

Поточна контрольна робота, *передбачена навчальним планом у вигляді тестів* (30 балів): за 2-ма розділами по 15 балів за кожний розділ (проводиться **на платформі moodle).** За кожне питання оцінка складає 0,5-1 бали.

Студенти мають зробити завдання для самостійної роботи (в moodle) за кожним розділом (по 3-5 балів), у т.ч. реферат, доповідь, загальна кількість балів за кожним розділом складає 15 балів

Протягом семестру студент може набрати 60 балів

Мінімальна кількість балів протягом семестру має складати **не менше 27 балів**

Підсумковий: Письмовий іспит (40 балів)

9. Схема нарахування балів

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання							Разом	Іспит	Сума
Розділ 1			Розділ 2						
Завд.для с.р.			Завд.для с.р.						
Т1 –Т3 6	Т4 – Т6 9	**тести 15**	Т7-Т8 4	Т9 Т10 5	Т11-12 6	**тести 15**	60	40	100

Денне відділення

Мінімальна кількість балів, з якими студент **допускається до іспиту – 27 балів**

Іспит проходитиме у письмовій формі (в аудиторії або дистанційно (on-line на платформі Zoom). Білет складається з трьох питань: двох теоретичних (по 15 балів), однієї практичної задачі (10 балів).

Мінімальна кількість балів, необхідна для одержання іспиту – 50 балів.

Критерії поточного оцінювання знань студентів

Текст реферату має відповідати таким критеріям:

Обсяг 10-12 стор.

Структура: титульний аркуш (1 стор); актуальність (0,5 стор.); викладення основного змісту (8-10 стор.); висновок (0,5 стор.); список літератури (на окремому аркуші), не менше 5 одиниць (друковані книги та інтернет-ресурси), правильний бібліографічний опис книг і інтернет-ресурсів.

Текст реферату оцінюється в 3 бали:

-Актуальність – 0,5 бала

-Зміст, висновок – 2 бали

-Оформлення списку літератури – 0,5 бала

Критерії оцінювання

1) уміння здійснювати пошук, аналіз і синтез інформації з різних джерел для розв'язування завдань спеціальності, відтворювати факти;

2) засвоєння основної та додаткової літератури;

3) уміння ідентифікувати, формулювати і розв'язувати завдання зі спеціальності; характеризувати соціальні явища

Захист реферату – *2 бали* (реферат має захищатися під час семінарського заняття (on-line / аудиторно).

Критерії оцінювання:

1) вичерпний виклад матеріалу;
2) демонстрація здатності висловлювати та аргументувати власне ставлення до питання;
3) здатність самостійно робити логічні висновки й узагальнення;
4) уміння коротко, змістовно відповідати на питання;
5) використання власних прикладів для ілюстрації відповідей, знаходити спільні риси та відмінності при порівнянні фактів, явищ.

Завдання для самостійної роботи (1,2 розділ) (на платформі moodle)

Обирається одне завдання для самостійної роботи на семінар різного ступеню складності. Обсяг відповіді 1,5-3 стор.

Робота на семінарах: *доповіді, повідомлення (3 бали):*

3 бали – послідовний, логічний, обґрунтований виклад матеріалу; вміння вільно формулювати аргументовані висновки та самостійно застосовувати знання в конкретних ситуаціях; аргументовано відповідати на питання.

2 бали – спрощений і неповний виклад матеріалу; вміння систематизувати й узагальнювати інформацію, але неспроможність її аналізувати й формулювати аргументовані висновки; неповна відповідь на питання.

1 бал – спрощений і неповний виклад матеріалу з допущенням помилок; невміння систематизувати й узагальнювати інформацію.

За наявності презентації, аргументованих відповідей доповідь оцінюється в 4 б.

Екзаменаційна робота. Виконання завдань екзаменаційної роботи оцінюється за 40-бальною шкалою, виходячи з таких критеріїв:

Білет складається з 3-х питань. Перші два питання – теоретичні питання з 1-го та 2-го розділів (по 15 балів); третє питання передбачає здатність використання теоретичних знань для вирішення прикладного завдання (10 балів).

Критерії оцінювання підсумкового контролю

Теоретичне питання білету:

12-15 балів – здобувач вищої освіти в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, грамотно, вільно та арґументовано його викладає, наводить визначення основних понять, глибоко та всебічно розкриває зміст поставленого питання, правильно інтерпретує основні принципи і положення, демонструє розуміння етапів переговорного процесу, виявляє знання основної і додаткової літератури з дисципліни;

9-11 балів – здобувач вищої освіти в достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно та грамотно його викладає, але подекуди недостатньо арґументовано, лише розкриває зміст поставленого питання, використовує лише обов'язкову літературу, демонструє тільки загальне розуміння суті дисципліни, значення конфліктології та процесу переговорів в системі наукового знання;

5-8 бали – здобувач вищої освіти загалом володіє навчальним матеріалом, але не демонструє цілісності засвоєних знань, відповідь має неузгоджений характер, присутні невідповідності у відповіді щодо основного понятійно-категоріального апарату дисципліни, а також граматичні помилки; відсутнє розуміння специфічності конфліктологічного та переговорного процесів в міжнародних відносинах та повсякденному житті;

1-4 бали – здобувач вищої освіти володіє матеріалом фраґментарно та поверхнево, недостатньо розкриває зміст поставлених питань, демонструє непослідовне трактування етапів

зародження та розвитку конфлікту, плутається в об’єкті та предметі дослідження, не володіє термінологією, не знає видатних персоналій, демонструє низьку грамотність.

Практичне (ситуативне) завдання білету:

9-10 балів – здобувач вищої освіти вирішує ситуаційне завдання, що демонструє вміння застосовувати науковий підхід до прикладної ситуації, логіку викладу матеріалу, в повній мірі розкриває сутність питання, що досліджується; специфіку конфліктологічних процесів; містить авторську аналітику.

7-8 балів – здобувач вищої освіти в достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, грамотно, вільно та арґументовано його викладає, глибоко розкриває, проте не всебічно аналізує поставлене питання, правильно інтерпретує основні принципи і положення, демонструє розуміння етапів конфлікту та переговорного процесу, виявляє знання основної і додаткової літератури з дисципліни, а також демонструє достатній рівень самостійної роботи;

4-6 балів – здобувач вищої освіти в достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, грамотно його викладає, але подекуди недостатньо арґументовано, лише розкриває зміст поставленого питання, використовує лише обов’язкову літературу, демонструє тільки загальне розуміння суті дисципліни, значення конфліктологічного та переговорного процесів в системі наукового знання;

1-3 балів оцінюється робота, якщо вона не демонструє власну специфіку дослідження, не змістовна, відповідь має неузгоджений характер, а також граматичні помилки; не в повній мірі відображена специфіка конфлікту в ситуації, що була запропонована, чітко не окреслена культура переговорного процесу тієї чи іншої моделі, відсутнє авторське бачення перспективності міжкультурних/міжособистісних тощо стосунків.

У межах дисципліни застосовуються такі моделі використання ШІ:

1. Модель «ШІ заборонено».

Використання технологій штучного інтелекту не допускається під час виконання контрольних заходів, спрямованих на перевірку індивідуальних знань і сформованості компетентностей здобувача освіти, зокрема: усного опитування, контрольних робіт, екзамену.

2. Модель «ШІ як інструмент».

Для окремих практичних, дослідницьких робіт використання технологій штучного інтелекту може бути складовою виконання завдання. У таких випадках здобувачі освіти можуть використовувати генеративні моделі ШІ для: аналізу та підготовки даних, генерації, аналізу й оптимізації програмного коду, порівняння результатів роботи різних моделей ШІ, створення візуалізацій, схем або зображень, аналізу великих масивів даних. проведення експериментів із застосуванням сучасних інструментів штучного інтелекту.

Усі результати, отримані за допомогою ШІ, підлягають критичному аналізу, перевірці та доопрацюванню здобувачем освіти.

Декларування використання ШІ.

У разі використання технологій штучного інтелекту здобувач освіти зобов'язаний зазначити: назву сервісу або моделі ШІ; дату використання; характер допомоги (генерація ідей, пошук інформації, аналіз даних, генерація коду, редагування тексту тощо).

За вимогою викладача здобувач освіти повинен надати використані запити (prompts) або пояснити спосіб використання інструментів ШІ.

Недекларованe використання технологій штучного інтелекту або подання згенерованого ШІ матеріалу як власного результату навчальної діяльності розглядається як порушення принципів академічної доброчесності відповідно до внутрішніх нормативних документів Університету.

Зарахування неформальної освіти та додаткових активностей

1. Зарахування сертифікованих курсів

- Здобувачі вищої освіти можуть отримати додаткові бали за успішне проходження дистанційних курсів або тренінгів на провідних освітніх платформах (Coursera, Prometheus тощо), які тематично пов'язані зі змістом дисципліни.
- Умови зарахування:
- Студент має надати викладачеві офіційний документ (сертифікат або свідоцтво), що підтверджує успішне завершення курсу.
- Курс має бути погоджений з викладачем. Рекомендується обговорити вибір курсу заздалегідь.
- За успішне проходження одного курсу може бути зараховано до 5 балів додаткової поточної успішності.

2. Зарахування активної участі в наукових заходах
- Додаткові бали можуть бути нараховані за активну участь у наукових конференціях, семінарах, публікацію тез досліджень.
- Умови зарахування:
- Студент має надати підтверджуючі документи (сертифікати учасника конференції, копії наукових публікацій, витяги з протоколів тощо).

Кількість балів:
- Участь з доповіддю на науково-практичній конференції: до 5 балів.
- Публікація тез конференції: до 5 балів.

Кожне звернення розглядається індивідуально. Рішення про зарахування додаткових балів приймається згідно з нормативно-правовими документами, що діють у Харківському національному університеті імені В. Н. Каразіна.

Незалежно від кількості додаткових активностей, максимальна кількість балів поточної успішності не може перевищувати 60 балів.

У кінці семестру сумуються всі отримані студентом бали. Вказані вище види і форми засвоєння навчального курсу дають можливість набрати 60 балів та 40 балів за екзаменаційну роботу. Отже, максимальна кількість балів – 100.

У разі, коли сума балів (семестрових і підсумкового контролю) менше, ніж 50 балів, студенти отримують незадовільну оцінку за результатами іспиту.

Оцінювання знань студентів при підсумковому контролі здійснюється відповідно до наведеної шкали:

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	**Оцінка**
	для чотирирівневої шкали оцінювання
90-100	відмінно
70-89	добре
50-69	задовільно
0-49	незадовільно

10. Рекомендоване методичне забезпечення

Основна література

1. Виговська О. Теорія та практика міжнародних переговорів: навч.-метод. посіб. Київ: Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2023. 220 с

2. Вступ до альтернативного вирішення спорів : навч. посіб. / Г. В. Анікіна, Ю. В. Білоусов, Н. Л. Бондаренко-Зелінська [та ін.] ; під ред. У. Хелльманна, Н. Л. Бондаренко-Зелінської. Хмельницький : Хмельницький ун-т управл. та права, 2017. 234с.

3. Гарькавець С. О. Соціальні конфлікти: Словник-довідник. Сєвєродонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2020. 120 с

4. Гуменюк Л. Й. Соціальна конфліктологія: підруч. Львів: Львів. держ. ун-т внутріш. справ, 2015. 564 с

5. Єремєєва І. А. Теорії цивілізацій та міжнародні конфлікти : підруч. Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2021. 144 с.

6. Захарчин Г. М., Винничук Р. О. Управління конфліктами: навч. посіб. Львів: Вид-во Львів.політехніка, 2017. 160 с.

7. Конфліктологія: загальна та юридична : підруч. / Л. М. Герасіна, М.П. Требін, О.М. Сахань, В. Д. Воднік ; за заг. ред. Л.М. Герасіної. Харків : Право, 2021. 224 с

8. Луцишин, Г. І. Конфліктологія та теорія переговорів : навч. посіб.; Мін-во освіти і науки України, Нац. ун-т "Львівська політехніка", Львів : Вид-во Львів. політехн., 2015. 197 с

9. Мистецтво ведення переговорів: навч. посіб./ укладачі: А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с

10. Петрінко В.С. Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці. Навч. посіб. Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2020. 360 с

11. Русинка І.І. Конфліктологія. Психотехнології запобігання та управління конфліктами. Київ: Професіонал, 2007. 332с.

12. Сичова В.В. Медіація. *Соціологія права:* енциклопед. словн. / уклад.: [Л. М. Герасіна, О. Ю. Панфілов, В. Л. Погрібна та ін.] ; за ред. М. П. Требіна. Харків : Право, 2020. С. 516-518

13. Сичова В.В. Насильство. *Соціологія права:* енциклопед. словн. / уклад.: [Л. М. Герасіна, О. Ю. Панфілов, В. Л. Погрібна та ін.] ; за ред. М. П. Требіна. Харків : Право, 2020. С.565-568

14. Соціальні конфлікти. Словник-довідник / С. О. Гарькавець. Сєвєродонецьк : СНУ, 2020. 120 с

15. Тихомірова Є.Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: підруч. 2-ге вид., випр. Суми: ВТД “Університетська книга”, 2025. 240 с.

16. Трофименко О. В., Константинова Ю. В. Конфліктологія та теорія переговорів. навч. посіб. Маріуполь. 2020. 375 с

17. Цюрупа М.В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посіб. Київ: Кондор, 2024. 192 с.

18. Fisher R., Ury W., Patton B. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In Paperback. 2011.

Допоміжна література

19. Безрук О. О., Панасенко Г. С. Проблеми врегулювання конфліктів низької інтенсивності: фактор переговорів. *Education, Law, Business Cartero Publishing House*. Madrid, Spain · 2019. С. 183-188.

20. Бернадський Б. В. Міжнародні конфлікти : курс лекцій. Київ: ВД «Персонал», 2018. 366 с.

21. Білецька Т. В., Ігнатьєва Т.В. Міжнародні конфлікти сучасності: теорія і практика аналізу: навч.-метод. посіб. Кам’янець-Подільський, 2020. 50 с

20. Брильов Д., Калениченко Т., Кришталь А. Релігійний фактор у конфлікті: Дослідження миробудівничого потенціалу релігійних громад України. Б.м., 2021. URL : https://paxvoorvrede.nl/media/download/PAX-Religious-Factor-in-Conflict-UA.pdf

21. Війни інформаційної епохи: міждисциплінарний курс : монографія / ред. В. А. Кротюк; Міністерство оборони України, Харківський національний університет повітряних сил імені Івана Кожедуба. Харків : ФОП Федорко М. Ю., 2021. 556 с. URL: http://irbisnbuv.gov.ua/ulib/item/ukr0000023338

22. Дронов В. Ю. Міжнародні відносини та світова політика : навч.-метод. посіб. [Електронний ресурс]; НУ «Одеська юридична академія». Одесса : Фенікс, 2022. 131 с. URL: http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/23460ISBN 978-966-928-880-6

23. Збірка статей «5 років діалогу і 25 років медіації в Україні: від протистояння до порозуміння» [редактори-укладачі: А. Гусєв, К.Гусєва, Г. Похмєлкіна. За заг. ред. І. Терещенко] Київ: BAITE, 2019. 340 с. URL : https://www.osce.org/files/f/documents/3/6/448168.pdf

24. Індекс війни. 2022. Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Т. Г. Шевченка, Аналітичний центр балканських досліджень та Фундація Global Ukraine. Київ : 2023. 76 с. URL: https://ussd.org.ua/wp-content/uploads/2023/01/indeksvijny-2022.pdf

25. Кордун, О.О. Збройні конфлікти на пострадянському просторі як інструмент утримання нових незалежних держав в орбіті впливу Кремля. *Інтеграційні виміри трансформації пострадянського простору*: монографія /за ред. к. і. н., доцента А.Г. Бульвінського; передмова д.і.н., професора, член-кореспондента НАН України А.І. Кудряченка. Київ : ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України». 2020. с. 336-363. URL : https://elibrary.ivinas.gov.ua/4669/1/Zbroini%20konflikty%20na%20postradianskomu.pdf

26. Коваленко Д. В., Шалімова І. М., Керницький О. М., Бурбега В. А. Конфліктологія: навч. посіб. URL: http://pidruchniki.com/85341/psihologiya/konfliktologiya.

27. Конвенція Ради Європи про запобігання насильству стосовно жінок і домашньому насильству та боротьбу із цими явищами (Стамбульська конвенція): Довідн. для членів парламенту / уклад. Гіларі Фішер, експерт-консультант, спільно з секретаріатом Комітету з рівних прав і недопущення дискримінації Парламентської асамблеї Ради Європи. URL: https://rm.coe.int/1680096e45

28. Маркс К. Клясова боротьба у Франції 1848-1850. URL : https://vpered.wordpress.com/2012/10/04/marx-klassenkampfe-in-frankreich/

29. Нові нерівності – нові конфлікти: шляхи подолання : матеріали III Конгресу Соціологічної асоціації України. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2017. 517 с.

30. Перепелиця Н.О. Переговори в умовах конфліктів: стратегії деескалації та досягнення компромісу. *Науковий журнал «Politicus».* 2024. Вип. 2. С. 188-193. URL : http://politicus.od.ua/2_2024/31.pdf

31. Про медіацію: Закон України від 16 листоп. 2021 р. № 1875-IX *Відомості Верховної Ради* (ВВР), 2022, № 7, ст.51. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1875-20#Text

32. Про третейські суди: Закон України від 11 травня 2004 року № 1701-IV (зі змінами та доповненнями). URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1701-15

33. Скібіцька Л. І. Конфліктологія: навч. посіб. URL: http://subject.com.ua/pdf/151.html.

34. Телешун С.О., Ситник С.В. Конфлікти в публічній політиці та управлінні: навч. посіб. Київ: НАДУ, 2012. 112 с.

35. Тоффлер Е. Третя Хвиля; пер. з англ. А. Євса; ред. пер. Ш.В. Шовкун. Київ : Видав. дім "Всесвіт", 2000. 475 с.

36. Управління конфліктами для потреб публічної служби: посіб. і метод. рекомендац. / Калениченко Т., Кисельова Т., Копіна А., Корабльова О., Проценко Д., за заг. ред. Д. Проценко. Київ: Ваіте, 2021. 224 с

37. Alfini J.J., Press Sh.B., Sternlight J.R., Stulberg J.B. Mediation: theory and practice. 2 st ed. LexisNexis, 2006.

38. Boulding K Conflict and Defense: A General Theory. By Kenneth E. Boulding. New York, Harper and Brothers, 1962, 349 p.

39. Boulding K.E. Economic issues in international conflict. https://doi/10.1111/j.1467-6435.1953.tb00281.x

40. Dahrendorf R. Class and class conflict in industrial society. Stanford, CA: Stanford University Press, 1959. 336 p

41. Dahrendorf, Ralf. *Life chances: Approaches to Social and Political Theory.* London: Weidenfeld and Nicolson, 1979.

42. Coser L. Functions of social conflict. https://www.scribd.com/document/324403936/Lewis-a-Coser-The-Functions-of-Social-Conflict-Free-Press-1956

43. Coser L.A. Social Conflict and the Theory of Social Change. *The British Journal of Sociology*, Vol. 8, No. 3. (Sep., 1957), pp. 197-207. URL : http://www.csun.edu/~snk1966/Lewis%20A%20Coser%20Social%20Conflict%20and%20the%20Theory%20of%20Social%20Change.pdf

44. Mediation: theory and practice / by James J. Alfini, Sharon B. Press, Jean R. Sternlight, Joseph B. Stulberg. 2 st ed. LexisNexis, 2006.

45. Stulberg J.B., Love L.P. The middle voice: mediation conflict successfully. 1 st ed. USA, Carolina Academic Press, 2008. 162 p.

46. Zimmel G. Soziologie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. [Sociology : inquiries into the construction of social forms].

11. Інтернет-ресурси

47. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини, економіка, країнознавство, туризм». URL: https://periodicals.karazin.ua/irtb/about
48. Електронна бібліотека підручників. URL: https://lib.imzo.gov.ua/
49. Національна бібліотека України імені І. В. Вернадського URL: http://www.nbuv.gov.ua/
50. Національна парламентська бібліотека України. URL: www.nplu.kiev.ua

12. Особливості навчання за денною формою в умовах подовження дії обставин непереборної сили:

В умовах дії обставин непереборної сили 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 «Конфліктологія та теорія переговорів»