

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Директор навчально-наукового
інституту

«Каразінський інститут
міжнародних відносин та
туристичного бізнесу»

Микола ПИСАРЕВСЬКИЙ



28 серпня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

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

спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
(шифр і назва)

освітня програма «Міжнародні економічні відносини»
(шифр і назва)

спеціалізація _____
(шифр і назва)

вид дисципліни за вибором

інститут ІНІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

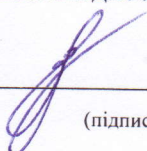
“28” серпня 2025 року, протокол № 1

РОЗРОБНИЦЯ ПРОГРАМИ: Панасенко Ганна Сергіївна, кандидат політичних наук, доцентка, доцентка ЗВО

Програму схвалено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин та логістики

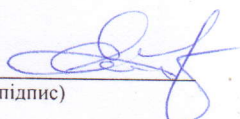
Протокол від “27” серпня 2025 року № 1

Завідувачка кафедри міжнародних економічних відносин та логістики


_____ Анна ЗАЙЦЕВА
(підпис)

Програму погоджено з гаранткою освітньо-професійної програми
«Міжнародні економічні відносини»

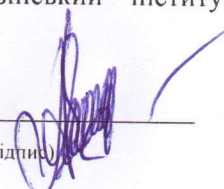
Гарантка освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини»


_____ Олена ХАНОВА
(підпис) (прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Протокол від «27» серпня 2025 року, № 1

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


_____ Ганна ПАНАСЕНКО
(підпис)

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Теорія та практика міжнародних переговорів» складена відповідно до освітньо-професійної програми:

«Міжнародні економічні відносини»,

підготовки бакалавра,

за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини».

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни «Теорія та практика міжнародних переговорів» є формування у здобувачів вищої освіти системи теоретичних знань та практичних навичок, необхідних для ефективного ведення міжнародних переговорів.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни:

- ознайомити студентів з основними теоріями, принципами та етапами міжнародних переговорів.
- навчити застосовувати отримані знання на практиці.
- сприяти розвитку аналітичних здібностей для оцінки складних міжнародних ситуацій, прогнозування можливих сценаріїв та прийняття обґрунтованих рішень у процесі переговорів.
- підготувати майбутніх фахівців до самостійної роботи у сфері міжнародних економічних відносин, де вміння вести переговори є однією з ключових компетенцій.

1.3. Кількість кредитів – 4.

1.4. Загальна кількість годин – 120.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
За вибором	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
2-й	2-й
Семестр	
3-й	3-й
Лекції	
16 год.	10 (2/8)
Практичні, семінарські заняття	
32 год. (практ.)	-
Лабораторні заняття	
-	-
Самостійна робота	
72 год.	110
Індивідуальні завдання	

-	-
---	---

** у разі формування малочисельних груп обсяг аудиторного навчального навантаження, відведеного на вивчення навчальної дисципліни, зменшується відповідно до Положення про планування й звітування науково-педагогічних працівників Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.*

1.6. Перелік компетентностей, що формує дана дисципліна

- формування наступних загальних компетентностей:

ЗК3. Здатність навчатися та бути сучасно навченим.

ЗК4. Здатність планувати та управляти часом.

ЗК5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК7. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.

ЗК8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК9. Уміння бути критичним та самокритичним.

ЗК10. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК11. Здатність працювати в команді.

ЗК13. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів не доброчесності

- формування наступних фахових компетентностей:

ФК8. Здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

ФК10. Здатність обґрунтовувати доцільність застосування правових, економічних та дипломатичних методів (засобів) вирішення конфліктних ситуацій на міжнародному рівні.

ФК13. Здатність проводити оцінку та аналіз безпекової компоненти у міжнародних економічних відносинах.

ФК14. Здатність спілкуватися на професійному та соціальному рівнях з використанням фахової термінології, включаючи усну і письмову комунікацію державною та іноземними мовами.

ФК16. Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності.

ФК18. Здатність ефективно формувати свою комунікативну стратегію та передбачати можливий розвиток подій у ситуаціях міжкультурного спілкування

- формування наступних м'яких навичок (soft skills):

1. Комунікативні навички: навички активного слухання; уміння переконувати та аргументувати; ділова етика та етикет.

2. Навички розв'язання проблем та прийняття рішень: аналітичне та критичне мислення; креативність.

3. Навички міжособистісної взаємодії: емоційний інтелект; робота в команді; міжкультурна компетентність.

1.7. Перелік результатів навчання, що формує дана дисципліна:

ПРН1. Відповідально ставитися до професійного самовдосконалення, усвідомлюючи необхідність навчання впродовж усього життя, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін.

ПРН5. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.

ПРН7. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

ПРН15. Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

ПРН17. Визначати причини, типи та характер міжнародних конфліктів і суперечок, обґрунтовувати і застосовувати економічні, юридичні та дипломатичні методи і засоби їх вирішення на міжнародному рівні, відстоюючи національні інтереси України.

ПРН21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

Обов'язковою складовою частиною навчального процесу є самостійне опрацювання відповідної наукової та спеціальної літератури. Передбачено самостійну роботу з підручниками, посібниками, словниками, навчальною та довідковою літературою.

1.8. Пререквізити: «Ділова українська мова», «Вступ до спеціальності», «Теорія міжнародних відносин».

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Тема 1. Загальна характеристика міжнародних переговорів

Міжнародні переговори як основний інструмент врегулювання конфліктів. Визначення та сутність міжнародних переговорів. Переговори як альтернатива військовим, економічним та політичним конфліктам. Історичний огляд та еволюція переговорних процесів.

Соціальна природа та особливості переговорного процесу в контексті міжнародних економічних відносин. Відмінності міжнародних економічних переговорів від внутрішньодержавних. Вплив глобальних економічних та політичних факторів. Роль національних інтересів та багатосторонніх угод.

Основні завдання та функції міжнародних переговорів. Інформаційна, комунікативна, регулятивна та контрольна функції. Завдання, що стоять перед учасниками переговорів: досягнення угоди, збереження відносин, формування іміджу.

Моральні принципи та етика ведення переговорів на міжнародному рівні. Роль довіри та чесності в переговорному процесі. Етичні дилеми та шляхи їх вирішення. Принцип доброчесності (integrity) та його значення.

Тема 2. Теоретичні основи міжнародних переговорів

Сучасні теорії переговорів: від класичних до новітніх підходів. Класичні школи переговорів: Гарвардська школа, теорія ігор. Новітні підходи: емоційний інтелект, нейролінгвістичне програмування (НЛП).

Дистрибутивний (позиційний) та інтегративний (партнерський) підходи в міжнародних переговорах. Характеристика дистрибутивних переговорів: "гра з нульовою сумою", позиційний торг. Характеристика інтегративних переговорів: пошук взаємовигідних рішень, розширення "пирога". Вибір підходу залежно від ситуації та цілей.

Структура переговорів: предмет, суб'єкти, інтереси та позиції. Розмежування понять "інтерес" та "позиція". Аналіз суб'єктів міжнародних переговорів: уряди, міжнародні організації, транснаціональні корпорації. Формування та аналіз предмету переговорів.

Тема 3. Типи та стилі міжнародних переговорів

Класифікація міжнародних переговорів за різними критеріями. За сферою: політичні, економічні, культурні, військові. За кількістю сторін: двосторонні, багатосторонні. За рівнем: міжурядові, на рівні відомств, корпоративні.

Особливості переговорів у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Переговори щодо укладення зовнішньоторговельних контрактів. Інвестиційні переговори. Переговори щодо міжнародних фінансових угод.

Характеристика переговорного процесу у надзвичайних умовах (кризові переговори). Особливості психологічного стану учасників. Принципи ведення переговорів в умовах тероризму, захоплення заручників.

Основні стилі ведення переговорів: універсальні та специфічні для міжнародних відносин. "Жорсткий" та "м'який" стиль. Стиль співробітництва та стиль уникнення.

Тема 4. Міжкультурні аспекти міжнародних переговорів

Переговорна культура та її складові. Культура як набір цінностей, норм та традицій. Вплив культури на вербальну та невербальну комунікацію.

Вплив культурних відмінностей на переговорний процес. Моделі культурних відмінностей. Особливості спілкування в монохронних та поліхронних культурах.

Національні стилі ведення переговорів: ключові особливості та їх прояви. Східноазійський (японський, китайський) стиль. Американський та європейський стиль. Особливості ведення переговорів з представниками Близького Сходу.

Розвиток міжкультурної компетентності як навички успішного переговорника. Емпатія та толерантність. Здатність адаптуватися до нової культури.

Тема 5. Динаміка міжнародного переговорного процесу

Етапи переговорів: формування предмету, підготовка, ведення, досягнення домовленостей та їх імплементація. Етап підготовки: збір інформації, визначення цілей, аналіз позицій сторін, розробка стратегії. Етап ведення: обговорення, аргументація, торги, пошук компромісів. Етап завершення: підписання угоди, контроль за виконанням домовленостей.

Стратегічне планування в міжнародних переговорах. Визначення BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement). Сценарії розвитку подій. Формування переговорної команди.

Діяльність учасників переговорів на кожному етапі. Роль лідера, аналітика, "доброго/злого поліцейського" тощо. Взаємодія всередині команди.

Тема 6. Стратегії та тактики в міжнародних переговорах

Вибір та застосування стратегій переговорів з урахуванням міжнародного контексту. Конкурентна стратегія: використання тиску, блефу, ультиматумів. Кооперативна стратегія: пошук спільних інтересів, win-win підхід.

Найбільш поширені тактики в міжнародних переговорах. Тактика "саламі" (Salami Slicing), "умисне затягування", "гра на емоціях". Методи протидії маніпуляціям.

Особливості переговорів у сфері міжнародного бізнесу та зовнішньоекономічного менеджменту. Специфіка переговорів з інвесторами, партнерами, клієнтами. Роль юридичних та фінансових консультантів.

Тема 7. Роль посередництва в міжнародних конфліктах

Сутність та основні форми посередництва (медіації) в міжнародних відносинах. Медіація, фасилітація, арбітраж. Переваги та недоліки посередництва.

Технологія медіації та її ефективність у вирішенні міжнародних спорів. Етапи медіації: підготовка, збір інформації, пошук рішень. Роль нейтральної сторони.

Роль міжнародних організацій та дипломатичних інститутів як посередників. Діяльність ООН, ОБСЄ, СОТ. Роль окремих держав-посередників.

Тема 8. Практичні навички та інструменти міжнародного переговорника

Комунікативні навички: активне слухання, уміння переконувати, ділова риторика. Техніки активного слухання. Використання риторичних прийомів. Навички презентації.

Діловий протокол та етикет в міжнародних відносинах. Привітання, представлення, ділові зустрічі. Правила поведінки за столом переговорів.

Використання інформаційно-комунікаційних технологій для підготовки та ведення міжнародних переговорів. Аналітичні платформи для дослідження ринків. Програмне забезпечення для відеоконференцій та віртуальних переговорних кімнат. Безпека інформації під час онлайн-переговорів.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с. р.		л	п	лаб.	інд.	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Тема 1. Загальна характеристика міжнародних переговорів	15	2	4			9	14	1				13
Тема 2. Теоретичні основи міжнародних переговорів	15	2	4			9	14	1				13
Тема 3. Типи та стилі міжнародних переговорів	15	2	4			9	15	1				14
Тема 4. Міжкультурні аспекти міжнародних переговорів	15	2	4			9	15	1				14
Тема 5. Динаміка міжнародного переговорного процесу	15	2	4			9	15	1				14
Тема 6. Стратегії та тактики в міжнародних переговорах	15	2	4			9	15	1				14
Тема 7. Роль посередництва в міжнародних конфліктах	15	2	4			9	16	2				14
Тема 8. Практичні навички та інструменти міжнародного переговорника	15	2	4			9	16	2				14
Усього годин	120	16	32			72	120	10				110

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	К-сть годин
1.	Тема 1. Загальна характеристика міжнародних переговорів	2
2.	Тема 2. Теоретичні основи міжнародних переговорів	2
3.	Тема 3. Типи та стилі міжнародних переговорів	4
4.		
5.	Тема 4. Міжкультурні аспекти міжнародних переговорів	6
6.		
7.		
8.	Тема 5. Динаміка міжнародного переговорного процесу	4
9.		
10.	Тема 6. Стратегії та тактики в міжнародних переговорах	4
11.		
12.	Тема 7. Роль посередництва в міжнародних конфліктах	4
13.		
14.	Тема 8. Практичні навички та інструменти міжнародного переговорника	6
15.		
16.		
	Разом	32

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість Годин (дфн/зфн)
1.	Тема 1. Загальна характеристика міжнародних переговорів - Напишіть есе на тему: "Міжнародні переговори як альтернатива військовим, економічним та політичним конфліктам". Наведіть конкретні приклади з історії та сучасності. - Підготуйте глосарій ключових термінів теми: "міжнародні переговори", "конфлікт", "компроміс", "угода", "консенсус", "дипломатія". - Проведіть порівняльний аналіз міжнародних економічних переговорів та внутрішньодержавних. Складіть таблицю з основними відмінностями. - Виберіть реальні переговори та проаналізуйте їхні основні функції: інформаційну, комунікативну, регулятивну та контрольну. - Підготуйте доповідь про моральні принципи та етику ведення переговорів на міжнародному рівні, а також про роль принципу доброчесності	9/13
2.	Тема 2. Теоретичні основи міжнародних переговорів – Розберіть, як теорії реалізму, лібералізму та конструктивізму пояснюють переговорний процес. Наведіть приклади, які підтверджують кожну з теорій. – Проведіть SWOT-аналіз застосування однієї з переговорних теорій на практиці. Наприклад, проаналізуйте сильні та слабкі сторони теорії гри в міжнародних економічних відносинах. – Напишіть есе, де обміркуйте, яка з переговорних шкіл (гарвардська, класична, системна) є найбільш ефективною в сучасних умовах, і чому. – Виберіть переговори, наприклад, про енергетичну безпеку. Проаналізуйте, які теоретичні підходи найчастіше використовують сторони.	9/13

	– Підготуйте доповідь на тему: "Теорія "win-win" у міжнародних економічних переговорах: реальність чи ідеал?"	
3.	Тема 3. Типи та стилі міжнародних переговорів - Створіть порівняльну таблицю, яка відображає відмінності між дистрибутивними та інтегративними переговорами. Заповніть таблицю, вказавши цілі, стиль, ставлення до опонента та результат. - Оберіть двох відомих політиків або бізнесменів і проаналізуйте їхній переговорний стиль, застосовуючи отримані знання. - На прикладі реальних міжнародних переговорів проаналізуйте, як сторони переходили від конфронтаційного стилю до співпраці. - Напишіть есе на тему: "Переговори про торгівлю: дистрибутивний чи інтегративний процес?". - Підготуйте аргументи для двох різних переговорних стилів на одну і ту ж тему (наприклад, про зниження митних тарифів)	9/14
4.	Тема 4. Міжкультурні аспекти міжнародних переговорів – Підготуйте доповідь на тему: "Вплив національних культур на переговорний процес". Дослідіть, як культурні особливості (наприклад, пряма/непряма комунікація, ставлення до часу) впливають на результат. – Опишіть переговори, що зазнали невдачі через культурні відмінності (наприклад, переговори між західною та східною компаніями). Проаналізуйте причини невдачі та запропонуйте шляхи її уникнення. – Напишіть есе на тему: "Чи може універсальний переговорник існувати в мультикультурному світі?". – Підготуйте аналітичну записку для уявного керівництва, де ви надаєте рекомендації щодо ведення переговорів з представниками обраної країни. – Створіть презентацію про переговорний етикет у різних країнах світу	9/14
5.	Тема 5. Динаміка міжнародного переговорного процесу 1. Оберіть реальний переговорний процес і проаналізуйте його, виділивши ключові етапи: підготовка, початок, торг та заключна фаза. 2. Запропонуйте сценарій переговорів і розпишіть для нього можливі варіанти розвитку на кожному з етапів. 3. Підготуйте доповідь про важливість етапу підготовки в міжнародних переговорах. Включіть інформацію про аналіз сильних/слабких сторін. 4. Напишіть есе на тему: "Чи завжди переговори йдуть за планом? Вплив непередбачуваних факторів на динаміку переговорного процесу". 5. Проаналізуйте переговори, які зайшли в глухий кут (наприклад, через відсутність компромісу), та запропонуйте шляхи виходу з цієї ситуації	9/14
6.	Тема 6. Стратегії та тактики в міжнародних переговорах 1. Проведіть порівняльний аналіз двох стратегій: форсованого тиску та співпраці. Наведіть приклади їх застосування в міжнародній економічній сфері. 2. Запропонуйте тактику для протидії маніпуляціям у переговорах. Поясніть, як розпізнати блеф, погрози та інші маніпулятивні прийоми. 3. Виберіть переговори, де одна зі сторін застосувала ефективну тактику (наприклад, тактика "поступка за поступку"), і проаналізуйте її вплив на кінцевий результат. 4. Підготуйте доповідь на тему: "Роль психологічних тактик у міжнародних переговорах"	9/14

7.	Тема 7. Роль посередництва в міжнародних конфліктах – Опишіть різні ролі посередника (наприклад, медіатор, арбітр, фасилітатор). Наведіть приклади, коли та чи інша роль була найбільш ефективною. – Проаналізуйте роль ООН або іншої міжнародної організації як посередника в конфлікті. Оцініть її успіхи та невдачі. – Напишіть аналітичну записку, де ви обґрунтуєте необхідність залучення посередника в міжнародному конфлікті. – Напишіть есе на тему: "Чи може нейтральна сторона завжди бути ефективним посередником?". – Розробіть етапи посередництва для гіпотетичного міжнародного конфлікту	9/14
8	Тема 8. Практичні навички та інструменти міжнародного переговорника 1. Підготуйте презентацію на тему: "Вербальні та невербальні засоби комунікації в переговорах". Проілюструйте їх використання на реальних прикладах. 2. Напишіть звіт про важливість розвитку м'яких навичок (soft skills) для успішного переговорника. 3. Створіть для себе "дорожню карту" розвитку навичок міжнародного переговорника, де визначте свої сильні та слабкі сторони. 4. Оберіть відомого переговорника (наприклад, Генрі Кіссінджера) і проаналізуйте, які інструменти та навички він використовував для досягнення своїх цілей. 5. Проаналізуйте текст міжнародного договору, звернувши увагу на формулювання, термінологію та логіку	9/14
	Разом	72/110

1. Індивідуальні завдання

Не передбачені навчальним планом.

7. Методи навчання

Під час вивчення дисципліни «Теорія та практика міжнародних переговорів» застосовуються наступні методи навчання:

- Організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:
 - словесні: бесіда, лекція;
 - наочні: ілюстрація, демонстрація;
 - практичні: завдання, навчальні задачі, доповіді тощо.
- Стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності:
 - формування інтересу до навчання: пізнавальні кейси, навчальні «екскурсії», методи емоційного/ «оціночного» стимулювання тощо;
 - формування почуття обов'язку і відповідальності: методи навчальних заохочень, досягнень, навчальних вимог;
 - організації і здійснення навчальних дій і операцій: перцептивні, словесні, наочні, аудіовізуальні, практичні;
 - логічні: індуктивні, аналогії;
 - гностичні: проблемно-пошуковий, репродуктивний (інструктаж, ілюстрація, пояснення, практичне тренування);
 - самоврядування навчальними діями: самостійна робота.
- Контролю (самоконтролю, взаємоконтролю), корекції (самокорекції, взаємокорекції) за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: творчі, проблемно-пошукові.

Приклади методів навчання:

- Мозкова атака (брейнстормінг);
- Дискусія;
- Діалог;
- Кейс-метод;
- Апеляція до висловлювань відомих людей;
- Висловлювання аргументів «за» і «проти»;
- Апеляція до позитивних і негативних емоцій студентів;
- Наведення доказів;
- Аналіз, синтез, порівняння, аналогія, узагальнення, передбачення, міркування;
- Рольові ігри.

8. Методи контролю

Засвоєння тем розділів (поточний контроль) здійснюється на семінарських та практичних заняттях відповідно до контрольних цілей. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки студентів до виконання конкретної роботи.

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

– контроль та оцінювання активності роботи студента під час практичних і семінарських занять;

– контроль та оцінювання якості підготовки та розробки проєктних завдань;

– контроль засвоєння теоретичного та практичного матеріалу;

– контроль та оцінювання вмінь вирішувати ситуаційні та евристичні задачі;

– контроль та оцінювання вмінь проводити дослідження та презентувати їх.

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

Застосовуються такі методи контролю підготовки студентів:

– усні відповіді на семінарських і практичних заняттях;

– письмового експрес-контролю;

– тестові завдання;

– виконання творчих завдань;

– розв'язування ситуаційних задач;

– виконанням індивідуальної роботи (доповіді, інформаційні повідомлення, аналітичні огляди, підготовка мультимедійних презентацій тощо).

Оцінка успішності студента є рейтинговою і виставляється за багатобальною шкалою з урахуванням оцінок засвоєння окремих розділів.

Упродовж семестру проводиться поточний контроль.

Усі роботи, виконані та представлені на заняттях в рамках навчальної дисципліни, включаючи доповіді, презентації, кейс-стаді та інші проєктні завдання, повинні бути **обов'язково завантажені в систему дистанційного навчання Moodle** у зазначені терміни. Це є необхідною умовою для їхнього подальшого оцінювання та обліку.

9. Схема нарахування балів

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання								Разом	Залікова робота	Сума
Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 4	Тема 5	Тема 6	Тема 7	Тема 8			
4	4	6	14	6	6	6	14	60	40	100

Для допуску до складання підсумкового контролю (заліку) здобувач вищої освіти повинен набрати **не менше 15 балів** з навчальної дисципліни під час поточного контролю, самостійної роботи, індивідуального завдання.

Критерії оцінювання навчальних досягнень

	Активність на практичних заняттях	Контроль засвоєння матеріалу	Виконання творчих та проєктних завдань / Розв'язання ситуаційних та евристичних задач
13-14 балів	*	*	Студент продемонстрував глибокий аналіз ситуації, запропонував креативні та ефективні рішення. Його висновки є повністю обґрунтованими, а презентація – професійною та переконливою.
11-12 балів	*	*	Студент виконав завдання якісно, але його аналіз не є вичерпним. Рішення ефективні, але можуть бути не настільки оригінальними. Презентація виконана добре.
9-10 балів	*	*	Студент розв'язав задачу, але його аналіз є поверховим. Він не зміг врахувати всі фактори або запропонувати оптимальні рішення.
7-8 балів	*	*	Робота студента відповідає мінімальним вимогам. Він зрозумів суть завдання, але його рішення є занадто загальними та недостатньо обґрунтованими.
6 балів	*	Студент повністю розкриває тему, демонструючи глибоке	Студент має труднощі з розумінням завдання. Його рішення є нелогічними або

		знання теоретичного матеріалу. Він аналізує, синтезує інформацію та робить власні обґрунтовані висновки. Робота виконана на відмінно	містять суттєві помилки.
5 балів	*	Студент надає повну, але не завжди глибоку відповідь. Він володіє матеріалом, але може мати незначні труднощі з аналізом чи обґрунтуванням. Робота виконана добре	
4 бали	Студент демонструє повне розуміння теми. Відповідь є вичерпною, логічною та підкріпленою прикладами. Він може відповісти на додаткові питання	Студент знає матеріал, але відповідає на рівні переказу, без глибокого аналізу. Відповідь є задовільною	
3 бали	Студент володіє темою, але відповідь не є повністю вичерпною. Він може плутатися в деталях або не може навести достатньо прикладів	Студент демонструє фрагментарні знання. Відповідь містить суттєві неточності, а логічні зв'язки порушені	
2 бали	Студент знає лише основні факти, його відповідь неповна і містить неточності. Відповідає на додаткові запитання з труднощами	Відповідь студента є поверховою та нелогічною. Він знає лише деякі факти	Робота не виконана або свідчить про повну відсутність розуміння теми.
1 бал	Студент демонструє поверхове або помилкове знання теми. Відповідь є нелогічною або не стосується питання	Студент не знає матеріал або його відповідь є повністю помилковою	
0 балів	Студент не готовий до заняття. Робота виконана з порушенням академічної доброчесності		

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

Вміст залікового білета й оцінювання відповідей на заліку:

Практичне завдання – 20 балів

Тестові питання – 20 балів (10 питань по 2 б. за кожну правильну відповідь)

Критерії оцінювання практичного завдання (максимум 20 балів):

16-20 балів

Здобувач вищої освіти демонструє відмінне, повне та всебічне володіння матеріалом. Практичне завдання виконано бездоганно, аргументовано та з глибоким розумінням суті. Студент вміє застосовувати концепції та теорії переговорів для аналізу практичних ситуацій. Він правильно інтерпретує ключові принципи (наприклад, win-win, BATNA), може аналізувати міжнародні переговорні процеси та прогнозувати їхній розвиток. Робота показує знання не лише основної, а й додаткової літератури, а також здатність до системного та міждисциплінарного аналізу. Висновки є оригінальними та добре обґрунтованими.

11-15 балів

Здобувач вищої освіти в достатньому обсязі володіє матеріалом. Практичне завдання виконано добре, але іноді бракує глибини та обґрунтованості. Студент розкриває зміст поставленого питання, але демонструє лише загальне розуміння суті переговорного процесу. Він використовує лише обов'язкову літературу і не завжди демонструє вміння порівнювати різні підходи до аналізу переговорних стратегій. Робота є задовільною, але не відображає глибокої аналітичної роботи.

6-10 балів

Здобувач вищої освіти в цілому володіє матеріалом, але не демонструє цілісності та системності. Відповідь має неузгоджений характер, присутні неточності у використанні основних понять (наприклад, плутає поняття "тактика" та "стратегія"). Студент демонструє лише фрагментарне розуміння аналізованих процесів і має труднощі із застосуванням теорії на практиці. Робота виконана з певними недоліками та потребує доопрацювання.

1-5 балів

Здобувач вищої освіти володіє матеріалом фрагментарно та поверхово. Він не розкриває зміст поставлених питань і не може застосувати отримані знання для виконання завдання. Студент демонструє непослідовне трактування етапів переговорів, не володіє термінологією, не знає ключових концепцій. Його робота свідчить про низький рівень підготовки. Також можуть бути наявні суттєві граматичні та логічні помилки, що перешкоджають розумінню.

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

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 наукових статей або тез досліджень.

Умови зарахування:

- Студент має надати офіційне звернення до викладача.
- До звернення необхідно додати 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.
- Публікація статті у фаховому виданні: до 10 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 залікову роботу. Отже, максимальна кількість балів – 100.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка
	для дворівневої шкали оцінювання
0-49	не зараховано
50-69	зараховано
70-89	
90-100	

10. Рекомендоване методичне забезпечення

Конфліктологія та теорія переговорів: методичні рекомендації до семінарських та практичних занять, самостійної роботи, виконання індивідуальних науково-дослідних завдань (для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії», освітньої програми «Міжнародні відносини та регіональні студії») / уклад. Г. С. Панасенко. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2022. 42 с.

Теорія та практика комунікацій: методичні рекомендації до вивчення дисципліни (для студентів 2 курсу спеціальності «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії») / укл. Г. С. Панасенко. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна. 2023. 52 с.

Основна література

1. Хартія про стратегічне партнерство між Україною та Сполученими Штатами Америки (2021). (Charter on Strategic Partnership between Ukraine and the United States of America). Міністерство закордонних справ України. URL: <https://ua.usembassy.gov/u-s-ukraine-charter-on-strategic-partnership/>.
2. U.S. Department of State. (2023). *U.S. Security Cooperation with Ukraine*. URL: <https://www.state.gov/u-s-security-cooperation-with-ukraine/>.
3. Борґ Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Х. : Фабула. 2019. 304 с.
4. Габрієлян, А.М. (2019). Міжнародна конфліктологія: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури. 208 с.
5. Гладуелл М. Розмови з незнайомцями. Що слід знати про людей, яких ми не знаємо. К. : КМ-БУКС. 2020. 352 с.
6. Забеліна, Н.В. (2018). Теорія і практика переговорів: навчальний посібник. Харків: Видавництво ХНУ ім. В.Н. Каразіна. 180 с.
7. Зернецька О. В. Глобальна комунікація. К. Науково-виробниче підприємство «Видавництво «Наукова думка» НАН України», 2017. 350 с.
8. Інститут української мови НАН України. Мова і міжкультурна комунікація: збірник наукових праць. Полтава:ПУЕТ. 2017. 275 с.
9. Кодацька Н. Суспільні комунікації в контексті трансформації медіасередовища / Н. Кодацька, О. Ятчук, О. Лесюк. *Держава та регіони. Серія: Соціальні комунікації*. 2021. № 4 (48). С. 3-9.
10. Конфлікти, що змінили світ / Н. Іщенко, І. Попов, П. Щелін та ін. Харків: Фоліо, 2020. 192 с.
11. Копейка, О.І. (2018). Дипломатична служба: навч. посіб. Київ: Видавництво "Ліра-К". 256 с.
12. Красняк К. О., Амонс С. Соціальні комунікації: особливості їх запровадження в період війни. *Економіка та суспільство*. 2023. № (48). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-35> узнецова О. Д. Ознаки та функції фактоїдів у сучасних масмедіа. *Держава та регіони. Серія: Соціальні комунікації*. 2022. № 2 (50). С. 45-52.
13. Панасенко Г. С Динаміка мовних конфліктів у XXI столітті Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна (серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»). 2018. №6. С. 143-147
14. Партико Н. В. Психологія конфліктів Л.: видавництво Львівської політехніки. 2019. 132 с.
15. Пентилюк М. І. Ділове спілкування та культура мовлення : навчальний посібник. Х.: ЦУЛ. 2017. 113 с.
16. Попов І., Іщенко Н., Щелін П. Конфлікти, що змінили світ. Фоліо. 2020. 186 с.
17. Стратегічні комунікації в міжнародних відносинах: Монографія. К. : Вадекс, 2019. 442 с.

18. [Тихомирова Є.Б.](#), [Постоловський С.Р.](#) Конфліктологія та теорія переговорів Університетська книга, 2023. 240 с.
19. Фішер Р. Шлях до ТАК. Як вести переговори, не здаючи позицій / Р. Фішер, У. Юрі. – К.: Основи, 2017. – 220 с.
20. Фішер, Р., Юрі, В., & Паттон, Б. (2016). Шлях до згоди, або Переговори без поразки (Третє видання). Київ: Наукова думка. 240 с.
21. Шейко В. М. Культурологія та соціальні комунікації: інноваційні стратегії розвитку: Міжнародна наукова конференція: матеріали. Х.: ХДАК: 2019. 209 с.
22. Юркова, О. А. (2022). Методологічні засади дослідження неформальних комунікацій (на прикладі чутток, що поширюються у соціальних медіа). *Обрії друкарства*. 2022. № 2(12). С. 30–41. [https://doi.org/10.20535/2522-1078.2022.2\(12\).268127](https://doi.org/10.20535/2522-1078.2022.2(12).268127)
23. Яхно Т. Конфліктологія та теорія переговорів / Т. Яхно, І. Куревіна. К.: Центр учбової літератури, 2021. 168 с.
24. Bhatia V. K. Analysing genre: Language use in professional settings. London: Longman, 2018. 246 p.
25. Carnegie Dale. How to win friends influence people? URL https://images.kw.com/docs/2/1/2/212345/1285134779158_htwfaip.pdf
26. Carnegie Dale. The art of public speaking. URL https://images.kw.com/docs/2/1/2/212345/1285134779158_htwfaip.pdf
27. Nonis, C. (March 28, 2016). Communication vs. communications. Comm Arts Blog. Retrieved 7/23/17 from: http://www.xavier.edu/communication-arts-department/2016/03/Communication-vs-CommunicationS.cfm#_WXUpntPyunc
28. Noor R. Citizen Journalism vs. Mainstream Journalism: A Study on Challenges Posed by Amateurs. Athens Journal of Mass Media and Communications. 2017. Volume 3, Issue 1. P. 55–76.
29. Pifer, S. (2019). *Why care about Ukraine and the Budapest Memorandum*. Brookings Institution. URL: <https://www.brookings.edu/articles/why-care-about-ukraine-and-the-budapest-memorandum/>.

Допоміжна література

1. Гарт С., Годсон В. К. Клас без провини. Інструменти для розв'язання конфліктів і сприяння розвитку міжособистісного інтелекту / Перекл Олійник О. Х: Ранок. 2020. 256 с.
2. Герасіна Л. М., Требін М. П., Сахань О. М., Воднік В. Д., Конфліктологія. Загальна та юридична. Х. :Право. 2021. 224 с.
3. Пірен М. Конфліктологія. К. : МАУП. 2007. 360 с.
4. Почепцов Г. Від покемонів до гібридних війн: нові комунікативні технології XXI століття. Київ: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2017. 260 с.
5. Почепцов Г. Сенси і війни: Україна і Росія в інформаційних і смислових війнах. Київ: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2016. 286 с.
6. Berne Eric. Games People Play The psychology of human relationships URL http://rrt2.neostrada.pl/mioduszezewska/course_2643_reading_3.pdf
7. Burns K. Social Media. ABC-KLIO, LLC. 2017. 398 p.
8. The Associated Press Stylebook. 2017. 624 p.

11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відеолекції, інше методичне забезпечення

1. Організація з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЄ). URL: <http://www.osce.org>
2. Організація Об'єднаних Націй (ООН). URL: <http://www.un.org/>
3. Програма розвитку ООН (ПРООН). URL: <http://www.undp.org>
4. Рада Європи (РЄ). URL: <http://www.coe.int>
5. ЮНЕСКО. URL: <http://www.unesco.org>
6. Фонд «Демократичні ініціативи». URL: <http://www.dif.org.ua>
7. Центральна Європейська Ініціатива. <http://www.ceinet.org>
8. Український незалежний центр політичних досліджень. URL: <http://www.ucipr.org.ua>
9. Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова. URL: <http://www.uceps.org>

12 Особливості навчання за денною формою в умовах продовження 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 заборотою відвідування ЗВО студентам денної форми навчання надається можливість скласти залік дистанційно на платформі Moodle в дистанційному курсі «Теорія та практика міжнародних переговорів».