

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
Навчально-науковий інститут
«Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних відносин

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Директор ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Микола ПИСАРЕВСЬКИЙ
«28» серпня 2025 р.



Робоча програма навчальної дисципліни

ДИПЛОМАТИЧНІ ПЕРЕГОВОРИ І МІЖНАРОДНІ КОНФЕРЕНЦІЇ

рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

галузь знань 29 «Міжнародні відносини»

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

освітня програма «Міжнародна інформація та міжнародні комунікації»

вид дисципліни обов'язкова

навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

2025 / 2026 навчальний рік

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

«28» серпня 2025 року, протокол №1

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ:

Ольга ВИГОВСЬКА, канд. політ. наук, доцент, професор кафедри
міжнародних відносин.

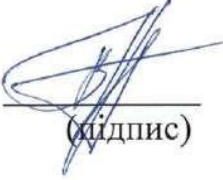
Програму схвалено на засіданні кафедри міжнародних відносин

Протокол №1 від «25» серпня 2025 року

Завідувач кафедри  Наталія ВІННИКОВА
(підпис) (ім'я та прізвище)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми
«Міжнародна інформація та міжнародні комунікації»

Гарант освітньо-професійної програми
«Міжнародна інформація та міжнародні комунікації» (бакалаврського
рівня)

 Валерій РЕЗНІКОВ
(підпис) (ім'я та прізвище)

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

Протокол № 1 від «27» серпня 2025 року

Голова науково-методичної комісії  Ганна ПАНАСЕНКО
(підпис) (ім'я та прізвище)

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Дипломатичні переговори і міжнародні конференції» складена відповідно до програми підготовки за першим (бакалаврським) рівнем відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародна інформація та міжнародні комунікації» підготовки бакалавра за спеціальністю 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії» у 8-му семестрі.

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни є формування у студентів комплексного розуміння механізмів дипломатичних переговорів та міжнародних конференцій, розвиток навичок стратегічного планування переговорного процесу, ведення переговорів у багатосторонньому та міжкультурному контексті, а також набуття практичних умінь щодо підготовки, модерації та ефективного досягнення дипломатичних домовленостей.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни:

- Формування знань про стратегії та тактики дипломатичних переговорів, ознайомлення з теоріями та моделями переговорного процесу, включно з принциповими переговорами, медіацією та багатосторонніми форматами.
- Набуття практичних умінь ведення переговорів і організації міжнародних конференцій, від підготовки до процесуальних аспектів, включно з протоколом, етикетом і технікою ухвалення рішень.
- Розвиток навичок аналізу міжнародних процесів та формування аргументаційних стратегій, здатність оцінювати інтереси сторін, вибудовувати позиції, знаходити компромісні рішення.
- Опанування інструментів публічної дипломатії та цифрових технологій у переговорах, застосування медіа, соціальних мереж та інформаційних стратегій для підтримки міжнародного діалогу та захисту національних інтересів.
- Формування досвіду через кейси та симуляції, моделювання реальних переговорних ситуацій, розвиток командної роботи, критичного мислення та міжкультурної компетентності у міжнародному середовищі.

1.3. Кількість кредитів – 4.

1.4. Загальна кількість годин – 120.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
обов'язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
4-й	
Семестр	
8-й	
Лекції	
24 год.	
Практичні, семінарські заняття	
24 год.*	
Самостійна робота	
72 год.	

*малочисельна група 16 год семінарської роботи

1.6. Перелік компетентностей, що формує дана дисципліна

формування загальних компетентностей

ЗК3. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

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

ЗК12. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

формування спеціальних компетентностей

СК1. Здатність виокремлювати ознаки та тенденції розвитку, розуміти природу, динаміку, принципи організації міжнародних відносин, суспільних комунікацій та/або регіональних студій.

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

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.

СК13. Здатність аналізувати діяльність міжнародних недержавних акторів та транснаціональні відносини

СК18. Здатність оцінити міжнародне середовище держави, визначити цілі та завдання її зовнішньої або внутрішньої політики та пропонувати відповідні ефективні інструменти їх реалізації.

1.7. Перелік результатів навчання, що формує дана дисципліна

знання:

РН01. Знати та розуміти природу міжнародних відносин та регіонального розвитку, еволюцію, стан теоретичних досліджень міжнародних відносин та світової політики, а також природу та джерела політики держав на міжнародній арені і діяльності інших учасників міжнародних відносин.

РН06. Знати природу та характер взаємодій окремих країн та регіонів на глобальному, регіональному та локальному рівнях.

уміння/навички:

РН11. Досліджувати проблеми міжнародних відносин, регіонального розвитку, зовнішньої політики, міжнародних комунікацій, із використанням сучасних політичних, економічних і правових теорій та концепцій, наукових методів та міждисциплінарних підходів, презентувати результати досліджень, надавати відповідні рекомендації.

РН17. Розуміти та відстоювати національні інтереси України у міжнародній діяльності.

РН22. Оцінювати міжнародне середовище держави, визначати цілі та завдання її зовнішньої або внутрішньої політики та пропонувати відповідні ефективні інструменти їх реалізації.

1.8. Пререквізити: базова освітньо-професійна підготовка здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти у галузі знань 29 «Міжнародні відносини»; наявність засвоєних кредитів із фундаментальних дисциплін циклу підготовки фахівців у сфері міжнародних відносин, міжнародної політики, дипломатії та міжкультурної комунікації; успішне виконання завдань поточного контролю та складання модулів, передбачених навчальним планом; виконання вимог навчальної програми університету щодо попереднього вивчення суміжних курсів, зокрема «Міжнародні переговори», «Міжнародні організації» та «Міжнародне право».

2. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Теорія та практика дипломатичних переговорів

Мистецтво переговорів за концепцією А. Пеке. Дипломатія як ведення міжнародних відносин шляхом переговорів (Г. Нікольсон). Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентау. Погляди Р. Аксельрода, Г. Райффа, А. Раппопорта, Р. Фішера, У. Юрі та ін. щодо теорії та практики переговорного процесу.

Класичні моделі переговорів (позиційні vs. інтерес-орієнтовані переговори, «win-win» і «win-lose» стратегії). Концепції Гарвардської моделі переговорів

(принципові переговори: відокремлення людей від проблеми, фокус на інтересах, а не позиціях, пошук взаємовигідних рішень). Тактики впливу (компроміс, поступки, «жорсткі» й «м'які» підходи). Роль аргументації, риторики та мовних стратегій у дипломатії. Застосування різних моделей залежно від міжнародного контексту (конфлікт, мирні угоди, торговельні переговори). Типологія міжнародних переговорів: за рівнем; кількістю учасників; характером взаємодії; офіційні або неофіційні переговори та ін.

Багатосторонні міжнародні переговори, складність їхньої організації, структурування інтересів сторін-учасників шляхом створення коаліцій. Правила організації та проведення багатосторонніх міжнародних переговорів, технічні складнощі. Роль голови на міжнародних переговорах (засідання Ради Безпеки ООН). Процедура проведення засідань як найважливіший елемент багатосторонніх переговорів. Методи прийняття рішення, переваги та обмеження методів прийняття рішень на багатосторонніх міжнародних переговорах.

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

Тема 2. Міжнародні конференції як інструмент глобального управління

Типологія міжнародних конференцій: урядові, міжурядові, неурядові, тематичні форуми. Роль урядових конференцій у виробленні політики у сфері економіки, безпеки, екології. Міжурядові конференції як платформа для укладення міжнародних договорів і декларацій (Паризька кліматична угода, конференції з нерозповсюдження ядерної зброї). Неурядові конференції та форуми громадянського суспільства, науки й бізнесу як чинник формування глобального дискурсу. Тематичні міжнародні форуми (Всесвітній економічний форум у Давосі, Мюнхенська конференція з безпеки) як регулярні платформи для вироблення стратегій глобального значення.

Механізми прийняття рішень на міжнародних конференціях. Принципи консенсусу, простої та кваліфікованої більшості. Попередні домовленості між ключовими державами як фактор впливу на результативність переговорів. Переваги та обмеження різних механізмів ухвалення рішень у багатосторонніх форматах. Приклади успішних і неуспішних конференцій, зумовлених вибором методу прийняття рішення.

Роль держав і міжнародних організацій у конференційній дипломатії. Держави як основні суб'єкти, що формулюють і захищають національні інтереси. Міжнародні організації (ООН, ОБСЄ, ЄС, НАТО) як інституційні рамки багатосторонніх переговорів, забезпечення процедур, легітимності та організаційної підтримки. Вирішальна роль міжнародних організацій у результативності глобальних конференцій (ООН і мирні переговори, ОБСЄ та регіональна безпека, ЄС і формування політики щодо кліматичних змін).

Тема 3. Протокол і етикет у дипломатичних переговорах та конференціях

Дипломатичний протокол як система правил, норм і традицій у міжнародному спілкуванні. Джерела дипломатичного протоколу: Віденська конвенція про дипломатичні зносини 1961 р., національні протокольні служби, усталені міжнародні традиції. Види дипломатичного протоколу: державний, міждержавний, міжурядовий, протокол міжнародних організацій.

Дипломатичний етикет як регламент поведінки учасників переговорів та конференцій. Значення форм звертань, використання титулів і посад. Принципи старшинства і прецеденту. Вимоги до одягу та невербальної поведінки. Вітальні промови, тости, роль офіційних та неофіційних зустрічей.

Організація міжнародних конференцій: правила складання порядку денного, визначення черговості виступів, порядок підписання документів. Сидіння за столом

переговорів та символіка розташування делегацій (круглий, овальний, «прямокутний» стіл). Використання державної символіки та гімнів.

Роль протокольної служби у забезпеченні ефективності переговорного процесу. Значення технічних і організаційних деталей: переклад, синхронізація виступів, час виступів, логістика і розміщення делегацій. Протокол як інструмент уникнення конфліктів та демонстрації поваги до учасників міжнародного діалогу.

Тема 4. Медіація та публічна дипломатія у міжнародних комунікаціях

Медіація як інструмент врегулювання міжнародних конфліктів. Види медіації: офіційна (державна, міжурядова), неофіційна (трек II дипломатія), комбіновані формати. Роль посередників у врегулюванні конфліктів та досягненні мирних домовленостей. Приклади історичних і сучасних медіаційних практик (Кемп-Девідські угоди, Мінський процес, посередництво Норвегії у близькосхідному конфлікті). Методи медіації: фасилітація діалогу, допомога у формулюванні компромісних рішень, створення довіри між сторонами.

Публічна дипломатія як стратегія впливу на громадську думку за кордоном. Інструменти публічної дипломатії: міжнародні культурні й освітні програми, робота зі ЗМІ, цифрова дипломатія та соціальні мережі. Концепція «м'якої сили» (Д. Най) як основа публічної дипломатії. Приклади застосування публічної дипломатії провідними державами та міжнародними організаціями.

Роль інформаційного супроводу переговорів і конференцій у формуванні іміджу держави та легітимізації міжнародних рішень. Використання публічної дипломатії для запобігання інформаційним маніпуляціям і дезінформації. Баланс між прозорістю та закритістю переговорного процесу в умовах демократичного суспільства.

Порівняння ролі медіації та публічної дипломатії у сучасній міжнародній комунікації. Спільні риси (побудова довіри, створення каналів комунікації, орієнтація на довгостроковий результат) та відмінності (посередництво у переговорах vs. вплив на громадську думку). Медіація і публічна дипломатія як взаємодоповнюючі інструменти глобальної дипломатії у XXI ст.

Тема 5. Роль ЗМІ та новітніх технологій у міжнародних переговорах і конференціях

Засоби масової інформації як ключовий посередник між дипломатами та світовою громадськістю. Функції ЗМІ у висвітленні переговорних процесів і міжнародних конференцій: інформування, формування громадської думки, тиск на учасників переговорів, створення позитивного або негативного іміджу сторін. Приклади впливу медіа на хід переговорів (криза Карибська 1962 р., переговори щодо війни в Іраку, Брекзит).

Сучасні інформаційні технології та їхній вплив на дипломатію. Цифрова дипломатія (digital diplomacy) як новий формат міжнародної комунікації. Використання соціальних мереж (Twitter-дипломатія, Facebook, Instagram) для оперативного поширення позицій держав, створення іміджу та мобілізації підтримки. Роль офіційних вебресурсів, онлайн-брифінгів та віртуальних пресконференцій у забезпеченні прозорості дипломатичної діяльності.

Трансформація міжнародних конференцій у добу цифровізації. Перехід до гібридних і повністю онлайн-форматів (Zoom, MS Teams, платформи міжнародних організацій). Переваги цифрових конференцій (доступність, швидкість комунікації, економія ресурсів) та обмеження (технічні збої, ризики кібербезпеки, зниження ефективності неформальних контактів).

Інформаційні виклики та ризики. Проблема «дипломатії у прямому ефірі», коли медіа та соціальні мережі змінюють динаміку переговорного процесу, обмежуючи простір для компромісу. Використання новітніх технологій у дезінформаційних кампаніях і їхній вплив на легітимність міжнародних угод. Необхідність інформаційної грамотності та медіастратегії для дипломатів.

ЗМІ та новітні технології як подвійний фактор міжнародних переговорів: з одного боку, вони посилюють прозорість і доступність дипломатії, з іншого – створюють ризики маніпуляцій, інформаційних атак і підриву довіри. ЗМІ як головний

інструмент формування суспільної думки у світовій політиці. Основні *етапи організації інформаційної кампанії*: 1) аналіз загальної політичної ситуації навколо основної проблеми переговорів, проведення необхідних досліджень та постановка основного завдання кампанії; 2) розробка програми, вибір каналів масових комунікацій, технік впливу, визначення публіки, планування бюджету; 3) здійснення наміченої програми, розкручування теми, інформаційна атака як фаза активних дій на інформаційному ринку; 4) інформаційне прикриття, оцінка результатів кампанії, аналіз помилок інформаційної кампанії, основні висновки.

Сутність поняття «імідж» (англ.*image*) як стереотипний образ конкретного об'єкта, що існує в масовій свідомості. Відмінність образу від іміджу. Імідж професійного учасника міжнародних переговорів. *Іміджелогія* – сучасна наука про формування професійного іміджу, технологіях самопрезентації, без чого неможливий успіх у будь-якій професійній сфері. Сучасні іміджмейкери щодо трьох основних елементів іміджу: образу-знання, образу-значення, образу потрібного майбутнього.

Тема 6. Кейси та симуляції міжнародних переговорів і конференцій

Використання кейсів як метод навчання дипломатії та міжнародних комунікацій. Аналіз історичних прикладів міжнародних переговорів, включно з Ялтинською конференцією, Паризькою кліматичною угодою, переговорним процесом щодо Brexit та іншими багатосторонніми форумами. Дослідження успішних і невдалих переговорів дозволяє студентам зрозуміти динаміку прийняття рішень, роль культурних і психологічних факторів, а також механізми коаліцій і компромісів.

Симуляції міжнародних переговорів як інтерактивний метод практичного навчання. Студенти беруть на себе ролі держав, міжнародних організацій чи неурядових акторів і моделюють переговорний процес. Розробка сценаріїв симуляцій включає постановку мети переговорів, визначення інтересів сторін, підготовку аргументації, застосування тактик впливу і моделювання процедур ухвалення рішень.

Організаційна структура студентських симуляцій. Визначення голови переговорів, розподіл ролей між учасниками, підготовка порядку денного та регламенту засідань, контроль за дотриманням протоколу. Використання процедур багатосторонніх конференцій, включно з веденням протоколу, створенням коаліцій і формулюванням спільних рішень.

Практичні результати роботи з кейсами та симуляціями. Студенти отримують досвід ухвалення рішень у складних багатосторонніх форматах, набувають навичок аргументації, ведення переговорів, медіації та публічної дипломатії. Крім того, симуляції сприяють розвитку командної роботи, критичного мислення та умінь оцінювати культурні та психологічні чинники у міжнародному спілкуванні.

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Обсяг у годинах				Обсяг у годинах			
	Денна форма				Заочна форма			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		л	пз	с. р.		л	п	с.р
Тема 1. Теорія та практика дипломатичних переговорів	20	4	4	12				
Тема 2. Міжнародні конференції як інструмент глобального управління	20	4	4	12				
Тема 3. Протокол і етикет у дипломатичних переговорах та конференціях	20	4	4	12				
Тема 4. Медіація та публічна дипломатія у міжнародних комунікаціях	20	4	4	12				

Тема 5. Роль ЗМІ та новітніх технологій у міжнародних переговорах і конференціях	20	4	4	12				
Тема 6. Кейси та симуляції міжнародних переговорів і конференцій	20	4	4	12				
Усього годин	120	24	24	72				

4. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Назва теми	Кількість годин
	Денна
Тема 1. Теорія та практика дипломатичних переговорів	4
Тема 2. Міжнародні конференції як інструмент глобального управління	4
Тема 3. Протокол і етикет у дипломатичних переговорах та конференціях	4
Тема 4. Медіація та публічна дипломатія у міжнародних комунікаціях	4
Тема 5. Роль ЗМІ та новітніх технологій у міжнародних переговорах і конференціях	4
Тема 6. Кейси та симуляції міжнародних переговорів і конференцій	4
Разом	24

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
Тема 1. Теорія та практика дипломатичних переговорів. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	12
Тема 2. Міжнародні конференції як інструмент глобального управління. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	12
Тема 3. Протокол і етикет у дипломатичних переговорах та конференціях. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	12
Тема 4. Медіація та публічна дипломатія у міжнародних комунікаціях. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	12
Тема 5. Роль ЗМІ та новітніх технологій у міжнародних переговорах і конференціях. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	12
Тема 6. Кейси та симуляції міжнародних переговорів і конференцій. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	12
Разом	72

6. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Навчальним планом не передбачено.

7. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

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

Таблиця 7.1

Методи навчання та засоби діагностики результатів навчання за освітньою компонентною «Дипломатичні переговори і міжнародні конференції»

Шифр ПРН (відповідно до ОНП) Програмні результати навчання (відповідно до ОПП)	Методи навчання	Засоби діагностики /форми оцінювання
РН01. Знати та розуміти природу міжнародних відносин та регіонального розвитку, еволюцію, стан теоретичних досліджень міжнародних відносин та світової політики, а також природу та джерела політики держав на міжнародній арені і діяльності інших учасників міжнародних відносин.	Лекція, пояснювально-ілюстративний, метод проблемного викладу, евристичний та ін., а також методи дистанційного навчання на платформах Zoom, Moodle.	Усне опитування або письмовий (тестовий) контроль на лекціях та семінарських заняттях; оцінювання: усних виступів з доповідями, виконання письмових завдань, виконання аналітичних завдань, письмової іспит.
РН06. Знати природу та характер взаємодій окремих країн та регіонів на глобальному, регіональному та локальному рівнях.	Лекція, пояснювально-ілюстративний, метод проблемного викладу, евристичний та ін., а також методи дистанційного навчання на платформах Zoom, Moodle.	Усне опитування або письмовий (тестовий) контроль на лекціях та семінарських заняттях; оцінювання: усних виступів з доповідями, виконання письмових завдань, виконання аналітичних завдань, письмової іспит.
РН11. Досліджувати проблеми міжнародних відносин, регіонального розвитку, зовнішньої політики, міжнародних комунікацій, із використанням сучасних політичних, економічних і правових теорій та концепцій, наукових методів та міждисциплінарних підходів, презентувати результати досліджень, надавати відповідні рекомендації.	Лекція, пояснювально-ілюстративний, метод проблемного викладу, евристичний та ін., а також методи дистанційного навчання на платформах Zoom, Moodle.	Усне опитування або письмовий (тестовий) контроль на лекціях та семінарських заняттях; оцінювання: усних виступів з доповідями, виконання письмових завдань, виконання аналітичних завдань, письмової іспит.
РН17. Розуміти та відстоювати національні інтереси України у міжнародній діяльності.	Лекція, пояснювально-ілюстративний, метод проблемного викладу, евристичний та ін., а також методи дистанційного	Усне опитування або письмовий (тестовий) контроль на лекціях та семінарських заняттях; оцінювання: усних виступів з доповідями, виконання

	навчання на платформах Zoom, Moodle.	письмових завдань, виконання аналітичних завдань, письмової іспит.
РН22. Оцінювати міжнародне середовище держави, визначати цілі та завдання її зовнішньої або внутрішньої політики та пропонувати відповідні ефективні інструменти їх реалізації.	Лекція, пояснювально-ілюстративний, метод проблемного викладу, евристичний та ін., а також методи дистанційного навчання на платформах Zoom, Moodle.	Усне опитування або письмовий (тестовий) контроль на лекціях та семінарських заняттях; оцінювання: усних виступів з доповідями, виконання письмових завдань, виконання аналітичних завдань, письмової іспит.

Замість виконання завдань (вивчення тем) можуть також додатково враховуватись такі види активностей здобувача: участь в майстер-класах, форумах, конференціях, семінарах, зустрічах з проблем використання сучасних освітніх технологій (з підготовкою есе, прес-релізу, інформаційного повідомлення тощо, що підтверджено навчальною програмою заходу чи відповідним сертифікатом).

8. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Методи перевірки спрямовані на виявлення рівня навчальних досягнень студентів. Це методи усної, письмової та практичної перевірки.

Максимальна оцінка за виконання семінарського завдання – 5 балів. Підсумкове оцінювання відбувається відповідно до критеріїв оцінювання, наведених у програмі.

Максимальна оцінка за виконання завдання самостійної роботи – 5 балів. Оцінювання відбувається на основі формульованого та підсумкового оцінювання за рубрикою, яка визначена в програмі.

Результати поточного контролю знань студентів оцінюються в загальній сумі 60 балів за виконані усі передбачені програмою завдання практичних занять та завдання самостійної роботи студента за відповідними критеріями поточного оцінювання видів робіт студента, які встановлені та затверджені в робочій програмі.

Здобувач вищої освіти не допускається до підсумкового семестрового контролю з певної навчальної дисципліни, якщо він не набрав мінімальної кількості балів, що визначені робочою програмою такої навчальної дисципліни.

Іспит передбачає виконання тестової роботи в обсязі навчального матеріалу, визначеного робочою програмою навчальної дисципліни. Максимальна кількість балів за сукупністю виконаних завдань – 40 балів.

9. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Приклад для підсумкового семестрового контролю при проведенні іспиту

Поточний контроль, самостійна робота						Разом	Іспит	Сума
T.1	T.2	T.3	T.4	T.5	T.6			
5	5	5	5	5	5			
10	10	10	10	10	10	60	40	100

Для допуску до складання підсумкового контролю (іспиту) здобувач вищої освіти повинен набрати не менше 35 балів з навчальної дисципліни під час поточного контролю і самостійної роботи. За результатами поточного та підсумкового контролю здобувач може набрати від 0 до 100 балів включно.

Для забезпечення об'єктивності оцінювання роботи здобувачів на семінарських заняттях використовуються наступні критерії:

5 балів	Відмінна активність, постійна залученість до роботи, ініціативність. Ґрунтовна підготовка до заняття, вільне володіння матеріалом, уміння застосовувати знання на практиці. Безпомилкове виконання завдань, можливе виконання із мінімальними помилками. Глибока участь в обговореннях, аргументовані відповіді, критичне мислення.
4 бали	Висока активність, регулярна залученість до роботи на занятті. Добра підготовка до заняття, матеріал засвоєний на рівні розуміння й аналізу. Виконання завдань із незначними помилками, здатність коригувати їх самостійно. Активна участь в обговореннях, відповіді переважно логічні та точні.
3 бали	Задовільна активність, періодична залученість до роботи. Базова підготовка до заняття, володіння елементарними знаннями з теми. Виконання завдань з незначними помилками. Участь в обговореннях, відповіді іноді поверхневі або не повністю точні.
2 бали	Низька активність, часткова участь в обговореннях. Слабка підготовка до заняття, поверхневе розуміння матеріалу. Виконання завдань з великою кількістю помилок. Відповіді часто неповні або з помилками.
1 бал	Низька активність на занятті або повна відсутність. Відсутність орієнтації в матеріалі та підготовки до заняття. Невиконання завдань або їх виконання з грубими помилками. Мінімальна участь в обговореннях, відповіді поверхові, неточні.
0 балів	Студент/студентка відсутній/відсутня на занятті або повністю відмовляється від роботи.

Для забезпечення об'єктивності оцінювання самостійної роботи використовуються наступні критерії:

5 балів	Глибокий аналіз та розуміння проблеми, дослідницька робота. Робота має чітку, логічну структуру, ідеї викладені зрозуміло та системно. Творчі елементи вдало поєднані з практичним застосуванням знань. Проект візуально привабливий, використані елементи дизайну гармонійно доповнюють зміст роботи. Використання різноманітних наукових джерел, як основних, так і додаткових, їх коректне цитування. Робота виконана вчасно, із дотриманням усіх термінів.
4 бали	Робота містить оригінальні ідеї та творчі рішення, але окремі елементи можуть бути звичними або повторюваними. Здатність самостійно працювати з матеріалами, але можливі окремі незначні недоліки або недостатньо опрацьовані аспекти. Структура роботи в цілому логічна, проте можливі незначні порушення послідовності або часткове відхилення від логіки викладу. Оформлення виконане добре, але можливі незначні недоліки. Робота базується на достатній кількості джерел, однак можливі недоліки в цитуванні або недостатнє використання додаткових матеріалів. Дотримання термінів.
3 бали	Робота містить креативні елементи, проте вони є частковими або базуються на відомих підходах. Ідеї не повністю розкриті або їхня новизна обмежена. Здійснено базовий аналіз джерел, проте частина матеріалу викладена поверхнево. Робота структурована задовільно, але деякі елементи можуть бути викладені хаотично або нелогічно. Можливі порушення послідовності в подачі матеріалу. Оформлення потребує поліпшення візуальної частини. Використання обмеженої кількості джерел або недостатньо вдалий підбір джерел. Цитування може бути неповним або некоректним. Роботу здано із запізненням.

2 бали	Робота виконується за шаблоном або містить мінімальні творчі елементи. Глибина аналізу недостатня, основні проблеми нерозкриті або розглянуті поверхнево. Самостійність виконання низька, повторення готових рішень без критичного підходу. Структура роботи порушена, матеріал викладено непослідовно, є значні логічні розриви, які ускладнюють розуміння роботи. Робота виглядає неохайно або без дотримання основних вимог. Робота містить мінімум посилань на джерела. Цитування неправильне або відсутнє.
1 бал	Відсутність креативності. Робота є копією чужих ідей або не містить елементів творчості. Відсутній самостійний аналіз. Відсутня чітка структура, робота викладена хаотично, логіка викладу матеріалу порушена. Візуальна складова не відповідає темі чи вимогам. Цитування джерел відсутнє або некоректне. Роботу не подано вчасно.
0 балів	Завдання не виконане або не подане у встановлений термін; відсутні будь-які результати самостійної навчальної діяльності.

Неформальна освіта

Результати неформальної освіти можуть бути зараховані у межах дисципліни за умови надання здобувачем/здобувачкою офіційного документа (сертифіката, свідоцтва тощо), який містить:

- назву програми та платформу/організатора;
- опис змісту курсу;
- чітко визначені компетентності або результати навчання, здобуті за підсумками курсу;
- кількість годин (або кредитів), підтверджених організатором.

Сертифікат може бути зарахований як еквівалент окремих тем чи завдань курсу за умови, що задекларовані в ньому результати навчання повністю або частково збігаються з результатами навчання даної дисципліни.

Зарахування відбувається після індивідуального аналізу поданого документа викладачем/кафедрою та визначення, які саме змістові блоки чи форми контролю можуть бути замінені сертифікатом. Максимальна кількість балів, що може бути нарахована, не перевищує передбачений обсяг оцінювання за відповідний елемент програми.

Шкала оцінювання

Максимальна сума балів, яку може набрати здобувач вищої освіти при підсумковому семестровому контролі, складає 100. Оцінка підсумкового контролю виставляється у балах від 0 до 100, а також за однією з традиційних шкал оцінювання, прийнятих в університеті: а) чотирирівнева шкала оцінювання – оцінки «відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно» – для екзаменів; б) дворівнева шкала оцінювання – оцінки «зараховано», «не зараховано» – для заліків. Відповідно до кількості набраних балів оцінки за традиційними шкалами університету виставляються за такою системою:

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

10. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Виговська О.С. Теорія та практика міжнародних переговорів: навч.-метод.посіб. / О.С. Виговська. – Київ: Київ.ун-т.ім. Б.Грінченка, 2023 – 220 с.
2. Захарчин Р. М., Винничук Р. О. Управління конфліктами. Львів: Львівська Політехніка, 2020 – 160 с.
3. Зенгер, Г. ф. (2021). 36 стратагем для менеджерів: Як використовувати східну стратегію в бізнесі. Фабула.
4. Зленко А. М. Дипломатія і політика. Україна в процесі динамічних геополітичних змін. Київ: «Фоліо», 2021 – 592 с.
5. Долинська Л.В., Матяш-Заяц Л.П. Психологія конфлікту: навч.посіб. Київ: «Каравела», 2023 – 304 с.
6. Капітоненко М.Г. Міжнародні конфлікти: Навчальний посібник. – Київ: «Либідь», 2009.
7. Кубрак О.В. Етика ділового та повсякденного спілкування: навч. посіб. Київ: «Українська книга», 2020 – 222 с.
8. Ледерак Дж. П. Розбудова миру: стале примирення в розділених суспільствах. Київ: Дух і літера, 2019. 250 с.
9. Луцишин Г.І. Конфліктологія та теорія переговорів: Навчальний посібник / Г.І.Луцишин.– Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2015.
10. Медіація у професійній діяльності юриста: підручник / авт. кол.: Т. Білик, Р. Гаврилук, І. Городиський. Одеса: Екологія, 2019. – 456 с.
11. Негрей М. В. Теорія прийняття рішення: навчальний посібник / М. В. Негрей, К. Л. Тужик. - Київ : Центр навчальної літератури, 2018. – 271 с.
12. Психологія спілкування: Навчальний посібник/ Л. Г. Кайдалова, Л. В. Пляка, Н. В. Альохіна, В. С. Шаповалова. 2-ге вид., перероб. і доповнене. Харків: «НФаУ», 2018.
13. Рахліс В., Павленко О. Переговори і медіація: підручник, 2-е видання. Заопріжжя: «Гельветика», 2021 – 334 с.
14. Росс Д. Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнес-переговорів /Дж. Росс; пер. з англ. З. Лобач. Київ: «КМ-БУКС», 2019.
15. Теорія і практика переговорів : методичні рекомендації до семінарських, практичних занять і самостійної роботи для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за спеціальністю 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії» освітньої програми «Міжнародні відносини та регіональні студії» [Електронний ресурс] / уклад. О. С. Виговська. – Харків : Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2025. – 62 с. (PDF) [URI https://ekhnur.karazin.ua/handle/123456789/22566](https://ekhnur.karazin.ua/handle/123456789/22566)
16. Тихомирова Є. Б., Постоловський С. Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник. 2-ге вид., випр. Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 239 с.
17. Турчин Я.Б., Дорош Л.О. Дипломатична та консульська служба. Львів: Львівська Політехніка, 2018 – 332 с.
18. Фішер Р., Юрі У, Петтон Б. Шлях до Так. Як вести переговори, не здаючи позицій/ Р.Фішер, У.Юрі, Б.Петтон; пер. з англ. Р.Свято. Київ: «Основи», 2016.
19. Яхно Т., Куревіна І. Конфліктологія та теорія переговорів. Київ: Центр навчальної літератури, 2019 – 198 с.

Додаткова

1. Бистрицький Є. Громадські протести в контексті державотворення / Є. Бистрицький, І. Бекешкіна, О. Білий // Філософська думка : український наук.-теорет. часопис. - 2018. - № 1. - С. 6-46.
2. Виговська О. С. Інформаційна складова національної безпеки України : колективна монографія / О. С. Виговська, Н. Б. Бєлоусова. – Київ: Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2017. – 168 с.

3. Дюррозель, Жан-Батіст. Історія дипломатії від 1919 року до наших днів / Жан-Батіст Дюррозель [Пер. з фр. Є Марічева, Л. Погорелової, В. Чайковського]. – К.: Основи, 1999. – 903 с.
4. Інтерпретації російсько-українського конфлікту в західних наукових і експертно-аналітичних працях / [В. Кулик та ін.] ; за ред. Володимира Кулика ; НАН України, Ін-т політ. і етнонац. дослідж. ім. І. Ф. Кураса. - Київ : ІПіЕНД, 2020. – 325 с.
5. Камбон Ж. Дипломат. – К., 1997.
6. Карлов Т. Удосконалення механізмів управління конфліктами у взаємодії органів влади та громадськості в Україні: регіональний підхід / Тимофій Карлов // Держ. упр. та місц. самоврядування : зб. наук. пр. – 2018. – Вип 3(38). – С. 69 – 74.
7. Карнегі Д. Як здобувати друзів і впливати на людей / Пер. з англ. – К.: Країна мрій, 2015. – 256 с.
8. Почепцов Г. Сучасні інформаційні війни. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2015. – 497 с.
9. Теорія прийняття рішень: підручник / М. П. Бутко [та ін.] ; ред. М. П. Бутко. - Київ : Центр учбової літератури, 2018. - 356 с.
10. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи: монографія. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ: НІСД, 2019. 560 с.
11. De Callieres F. The Art of Diplomacy. New York; London, 1993.
12. Diplomacy games: formal models and international negotiations / Ed. by Avenhaus R., Zartman I.W. Berlin; Heidelberg; New York: Springer, 2007. 350 с.
13. Getting to YES. Negotiating Agreement Without Giving In. Roger Fisher, William Ury, and Bruce Patton. New York, NY: Penguin Books, 1991.

11. ПОСИЛАННЯ НА ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ, ВІДЕОЛЕКЦІЇ, ІНШЕ МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія «Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи» - <https://periodicals.karazin.ua/ssms/issue/view/1076>
2. Дослідження міжнародних відносин. - <http://moyaosvita.com.ua/istoriya/doslidzhennya-mizhnarodnix-vidnosin/>
3. Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії - <https://relint.vnu.edu.ua/index.php/relint>
4. Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти - <http://international-relations.knukim.edu.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 заборонаю відвідування ЗВО студентам денної форми навчання надається можливість скласти іспит дистанційно на платформі Moodle в дистанційному курсі «Дипломатичні переговори і міжнародні конференції».