

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 ІНІ «Каразінський міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Микола ПИСАРЕВСЬКИЙ

«28» серпня 2025 р.

Робоча програма навчальної дисципліни

СТРАТЕГІЯ ТА ТАКТИКА ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

рівень вищої освіти другий (магістерський)

галузь знань С «Соціальні науки, журналістика, інформація та

міжнародні відносини»

спеціальність СЗ «Міжнародні відносини»

освітня програма «Міжнародні відносини, суспільні комунікації, регіональні студії»

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.

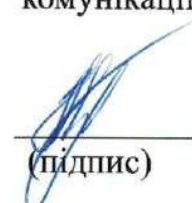
Програму затверджено на засіданні кафедри міжнародних відносин

Протокол №1 від «25» серпня 2025 року

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

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми


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

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

Програму погоджено науково-методичною комісією 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 «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів» складена відповідно до програми підготовки за другим (магістерським) рівнем відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії» підготовки магістра за спеціальністю СЗ «Міжнародні відносини» у 2 семестрі.

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни є формування у студентів системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу та набуття ними практичних умінь щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни:

- Формування системного розуміння переговорного процесу у міжнародному контексті, включно зі стратегічним та тактичним плануванням переговорів.
- Розвиток аналітичних компетенцій для оцінки позицій сторін, прогнозування результатів переговорів та ухвалення оптимальних рішень.
- Набуття практичних навичок ведення переговорів, включно з підготовкою до двосторонніх і багатосторонніх переговорів, веденням переговорного протоколу та управлінням конфліктними ситуаціями.
- Вдосконалення комунікативних та міжкультурних компетенцій, необхідних для ефективної взаємодії з міжнародними партнерами.
- Формування умінь аналізувати та адаптувати стратегії переговорів у відповідь на динаміку політичних, економічних та соціокультурних змін у глобальному середовищі.

1.3. Кількість кредитів – 6.

1.4. Загальна кількість годин – 180.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
обов'язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
1-й	
Семестр	
2-й	
Лекції	
32 год.	
Практичні, семінарські заняття	
8/8 год.	
Самостійна робота	
132 год.	

1.6. Перелік компетентностей, що формує дана дисципліна

формування загальних компетентностей

ЗК5. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК7. Здатність працювати в команді.

ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК9. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

ЗК11. Здатність планувати та управляти часом.

формування спеціальних компетентностей

СК3. Здатність аргументувати вибір шляхів вирішення завдань професійного характеру у сфері міжнародних відносин, суспільних комунікацій та регіональних студій, критично оцінювати отримані результати та обґрунтовувати прийняті рішення.

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

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

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

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

1.7. Перелік результатів навчання, що формуються даною дисципліною

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

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

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

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

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

РН23. Самостійно приймати рішення, відповідати за командну роботу.

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 та дипломатії; успішне виконання завдань поточного контролю та складання модулів, передбачених навчальним планом; виконання вимог навчальної програми університету щодо попереднього вивчення суміжних курсів, зокрема «Дипломатична робота дипломатичні документи», «Багатостороння дипломатія» та «Актуальні проблеми міжнародних відносин та глобального розвитку».

2. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Основи переговорного процесу

Сутність поняття «міжнародні переговори» у науковій літературі. Міжнародні переговори як об'єкт дослідження багатьох наук: світової політики, історії міжнародних відносин, міжнародного права, психології тощо. Основні підходи щодо дослідження міжнародних переговорів. Переговори як наука і мистецтво досягнення згоди у процесі комунікацій. Мистецтво переговорів за концепцією А. Пеке. Дипломатія як ведення міжнародних відносин шляхом переговорів (Г. Нікольсон). Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентау. Погляди Р. Аксельрода, Г. Райффа, А. Раппопорта, Р. Фішера, У. Юрі та ін. щодо теорії та практики переговорного процесу.

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.

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

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

Функції міжнародних переговорів та їх основне призначення – спрямованість на спільне вирішення проблеми.

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

Класифікація міжнародних переговорів за концепцією Дж. Діна: три групи переговорів. Класифікація міжнародних переговорів у відповідності до *їх цілей* за концепцією Ф. Ч. Ікле; до *умов їх ведення*: переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту.

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

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

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

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. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах

Культура спілкування як феномен, що дозволяє учасникам міжнародних переговорів виконувати подвійну роль: з однієї сторони, відстоювати інтереси власної держави, а з іншої – бути посередником (медіатором) між власним урядом та урядом іншої держави. Основні правила культури спілкування на міжнародних переговорах. Важливий принцип комунікації за Дж. Лічем – принцип ввічливості, розкритих у шести максимах (правилах поведінки).

Психологічна культура ділового спілкування як знання закономірностей психічної діяльності співрозмовників для створення сприятливого психологічного клімату на міжнародних переговорах. Ефективні прийоми для створення сприятливого психологічного клімату у процесі комунікації, розроблені Д. Карнегі, фахівцем у галузі психології спілкування.

Культурний контекст міжнародних переговорів: вербальні і невербальні комунікації. Професійна культура спілкування на вербальному і невербальному рівнях під час міжнародних переговорів. Роль контексту при спілкуванні у різних культурах. Країни з високим та низьким контекстом культури спілкування.

Вербальні засоби ділового спілкування: уміння говорити і слухати. Мовні норми ділового спілкування: культура, стиль мови та правила мовної поведінки. Формули мовного етикету.

Роль *невербальних засобів комунікації* на міжнародних переговорах: вираз обличчя; зовнішність; контакт очима; жести; міміка; пози; тактильні контакти та ін. Основні *правила інтерпретації* невербальних комунікацій. Правильна інтерпретація *просторових зон*, в межах яких відбувається спілкування на міжнародних переговорах: інтимна зона; особистісна або персональна зона; соціальна зона; публічна зона. Особистісні зони спілкування на міжнародних переговорах на прикладі європейців, американців, азіатів.

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

Східна *стратагемна модель* ведення переговорів як метод інтелектуальних пасток. *Стратагема* (від грецьк. strategema – військова хитрість) як стратегічний план із закладеною пасткою для противника. Сутність понять «стратагема», «стратагемний підхід», «стратагемне мислення», «ланцюг стратагем».

Стратагеми як спосіб сприйняття дійсності, спосіб мислення і дії. *Стратагемне мислення* як мистецтво використання різноманітних прийомів психологічного протиборства із специфічними законами та вимогами. Основна ідея стратагемного мислення на міжнародних переговорах. Ідеальний наступ та ідеальний захист у межах стратагемного мислення.

Стратагемний підхід, його зв'язок із ситуаційним аналізом. Стратагемний підхід ведення міжнародних переговорів не тільки як модель поведінки, а й спосіб пізнання, який дозволяє по-новому відкрити для себе партнерів по міжнародним переговорам.

Ланцюг стратагем як метод інтелектуальних пасток. Використання у політиці мистецтва ланцюга стратагем з давніх часів. Варіанти поєднання стратагем під час переговорного процесу.

Стародавній китайський канон «Тридцять шість стратагем. Таємна книга військового мистецтва» (VII ст.) як уособлення китайської народної мудрості. Основні різновиди стратагем згідно стародавнього китайського канону: I. Стратагеми успішних переговорів; II. Стратагеми урівноваження сил на переговорах; III. Стратагеми наступу; IV. Стратагеми переговорів з декількома учасниками; V. Стратагеми наступу спільно з третьою стороною; VI. Стратагеми переговорів із слабкою позицією. Стратагемна модель ведення міжнародних переговорів як сума цілеспрямованих заходів, розрахованих на реалізацію довгострокового стратегічного плану, що забезпечує вирішення кардинальних завдань.

Стратегічний аналіз на політичних переговорах і як можливість захисту, і як зброя наступу, і як засіб ретроспективного або перспективного аналізу політичних, дипломатичних та економічних процесів. Ефективність використання стратегії у спірних та конфліктних ситуаціях.

Тема 3. Підготовка та проведення міжнародних переговорів

Сутність понять «стратегія і тактика» переговорів. *Структурні компоненти переговорного процесу*: підходи до переговорів (стратегії ведення переговорів); етапи ведення переговорів; способи подачі позиції учасниками переговорів; тактичні прийоми.

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

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

Моделювання переговорного процесу. Методи підготовки до переговорів: наради (один із видів для прикладу: метод ситуаційного аналізу), інформаційно-аналітична робота тощо. Структура переговорного процесу: підготовчий (докомунікативний), дискусійний (комунікативний), рефлексивний (посткомунікативний) етапи.

Основні стадії підготовки міжнародних переговорів за Ф. Беґ'юлі : *перша стадія* – постановка завдань, формулювання мети переговорів, збір інформації, аналіз вихідної позиції; метод аналізу сторін або SWOT- аналіз як сильних (Strengths) і слабких (Weaknesses) сторін, можливостей (Opportunities) та загроз (Threats); визначення стартової позиції; *друга стадія* – аналіз позиції протилежної сторони; створення психологічного портрету партнерів по переговорам за методом К. Г. Юнга; врахування культурних традицій і національного стилю ведення переговорів; *третьа стадія* – а) визначення концепції переговорів, яка може включати декілька варіантів вирішення проблеми; б) вибір стратегії і тактики: об'єктивні та суб'єктивні фактори; в) використання найбільш відомих тактик ведення переговорів: тактика «милого друга» (або «гірничного зерна»); тактика відкладання (тактика Лінкольна); тактика стратегії (створення ланцюга стратегії); тактика принца Максиміліана (тактика цейтноту); тактика провини; тактика Талейрана («Розділяй та володарюй!»); г) складання карти питань; д) створення переговорного досьє; *четверта стадія* – вирішення організаційних питань; підготовка змістових моментів переговорного процесу, тобто «Переговори щодо переговорів»: вибір місця та термінів проведення переговорів; визначення порядку денного та рівня проведення переговорів; вирішення протокольних питань, формату проведення переговорів тощо; *п'ята стадія* – самопідготовка як набуття упевненості у своїх силах та вибір особистісної лінії поведінки. Уміння контролювати атмосферу переговорів – головний ключ до їх успішного проведення (Дж. Ніренберг та І. Росс).

Організаційна підготовка міжнародних переговорів: місце і час проведення переговорів; визначення порядку денного і рівня переговорів; формування делегації, кількісного і персонального складу переговорної сторони, визначення функцій кожного учасника переговорів; правильна організація просторового середовища; фінансове забезпечення переговорного процесу; підготовка технічних засобів для проведення переговорів тощо.

Проведення переговорів як складний багатоетапний процес. Основні етапи проведення переговорів:

Перший – початок переговорів: обмін думками, перші пропозиції. Ритуал привітання, основне правило першої пропозиції. Рекомендації експертів щодо початку переговорного процесу.

Другий – дебати. Використання карти питань та правил теорії аргументації і риторики. Взаємозв'язок між успішністю проведення переговорів на даному етапі та ефективністю інформаційної підтримки у ЗМІ.

Третій – зона конкретних пропозицій. *Тактичні прийоми за Ф. Бег'юлі*: фрагментація; пошук альтернативних рішень; обговорення принципово нової пропозиції; обхідний шлях; готовність і бажання; взаємні поступки; періодичне підбиття підсумків; підтримка опонентів у момент відступу назад. Стратегія взаємних поступок: використання принципу «послуга за послугу», пошуки компромісних рішень.

Четвертий – прийняття рішень і завершення переговорів. Оформлення протоколу і письмової угоди. Ефективне інформаційне висвітлення результатів переговорів у міжнародних ЗМІ.

Типові помилки учасників-початківців міжнародних переговорів. Критична самооцінка, вміння аналізувати типові помилки під час переговорного процесу та діяти неординарними методами як фактор професійного зростання учасників міжнародних переговорів.

Тема 4. Прийняття рішень та підготовка підсумкових документів

Завершення міжнародних переговорів: зона остаточної пропозиції та очікування відповіді («так» чи «ні»). *Тактичні прийоми*: перегляд питань, які обговорювалися на попередніх переговорах; останні поступки, пошук «золотої середини»; вибір із двох альтернатив; пакет пропозицій; нові ідеї і пропозиції; відкриті позиції («карти на стіл!»).

Підбиття підсумків, прийняття рішень, підготовка проекту підсумкового документа (договір, угода, контракт, резолюція тощо), обговорення та оформлення підсумкових документів у письмовій формі із залученням досвідчених юристів. Вимоги до оформлення письмової угоди: ясність, лаконічність, точність відображення суті домовленостей.

Обговорення та визначення термінів щодо реалізації досягнутих домовленостей, визначення виконавців, необхідні ресурси та їх джерела, санкції у разі невиконання домовленостей. Важливість завершального етапу міжнародних переговорів для перспективи подальшої співпраці з партнерами. Професійна репутація учасників переговорного процесу.

Продовження інформаційної кампанії після завершення міжнародних переговорів: висвітлення їх результатів у світових каналах комунікацій. Співвіднесення отриманих результатів на міжнародних переговорах із вартістю понесених витрат.

Тема 5. Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів

Сутність поняття «зв'язки з громадськістю (англ. *public relations, PR*)». Різноманітність інтерпретацій даного поняття у різних джерелах (Інститут суспільних відносин у Великій Британії, Заява у Мехіко в серпні 1998 р. представників 30-ти національних PR-асоціацій тощо).

Зв'язки з громадськістю (PR) як невід'ємна складова сучасного стилю міжнародних переговорів, мистецтво і наука формування сприятливої суспільної думки з приводу переговорів в інтересах організаторів, що ґрунтуються на своєчасній поінформованості всіх учасників переговорного процесу та громадськості.

Основні напрями PR-супроводу міжнародних переговорів: формування суспільної думки всередині країни та за її межами щодо основних проблем переговорів; вплив на динаміку суспільних настроїв; позитивне висвітлення діяльності та підсилення іміджу провідних політичних лідерів; формування позитивного іміджу країни, в залежності від рівня переговорів; просування найважливіших політичних ідей у провідних ЗМІ; інформаційний вплив на політичну позицію партнерів по міжнародним переговорам; забезпечення керівництва делегації необхідною інформацією щодо стану суспільної думки по проблемі переговорів.

Висока професійна кваліфікація фахівців із зв'язків з громадськістю. Специфіка

діяльності фахівців із зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах як вміння: налагоджувати комунікаційні контакти із провідними ЗМІ, політичними лідерами і представниками громадськості; виступати як у ролі радників керівників делегацій, так і в ролі посередників; забезпечити гармонізацію політичної, ділової та суспільної діяльності.

Інформаційна кампанія на міжнародних переговорах як заздалегідь спланований комплекс взаємопов'язаних комунікаційних заходів, спрямованих на забезпечення конкретних цілей організаторів переговорів шляхом цілеспрямованого впливу на суспільну думку і позиції партнерів по переговорам. Планування інформаційної кампанії та вибір інформаційних технологій.

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

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.

Тема 6. Методи та прийоми маніпуляції суспільною думкою

Жорсткі та м'які інформаційні технології. Теорія інформаційного порядку денного (ІПД) у визначенні Б. Берельсона. Формування ІПД як конкуренція ЗМІ за увагу аудиторії за допомогою правильно встановленої сітки мовлення. Негативне поле ІПД, інформаційний стрес, криза очікувань.

Сутність поняття «маніпуляція» у різних джерелах. Основні *прийоми маніпуляції* суспільною свідомістю. *Методи та прийоми підсвідомого впливу*: приховане інформаційне навіювання; семантичне маніпулювання; інформаційне відволікання; ефект терміновості повідомлень; створення суспільного резонансу; драматизація подій, що відбуваються; створення образу ворога; формування стереотипів та міфів.

Міфотворчість як ефективний метод із арсеналу ЗМІ. Нові міфи, що створюються на ґрунті архетипів свідомості («імперія зла», «вороги цивілізації», «вороги демократії» тощо).

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

Сутність та ефективність застосування спеціальних інформаційних прийомів, що використовуються для зменшення суспільного значення думки опонентів по переговорах: заниження інформаційного приводу; використання інформаційної какофонії; «цементування» теми ворога за допомогою точок зору різних експертів з протилежними позиціями, в яких пересічним громадянам важко розібратися тощо.

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.

Іміджологія – 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.

Структура іміджу, що включає три види характеристик: персональні, соціальні та символічні.

Персональні характеристики – фізичні, психічні, професійні та ділові якості,

серед яких виділяють: привабливу зовнішність, яка набуває особливої ваги за доби телебачення (манера одягатися, зачіска, погляд тощо); ефектні комунікативні, вольові, лідерські, організаторські здібності; професійну компетентність. Найважливіше місце серед персональних характеристик іміджу учасника переговорів набувають психологічні та професійні якості: комунікабельність, сила, компетентність, моральний авторитет.

Класики теорії переговорів (Ф. де Кальєр, А. Пеке, Л. Р. Шамау та ін.) щодо вдосконалення особистісних психологічних, моральних та комунікативних якостей учасників міжнародних переговорів. Негативні якості та вчинки, яких слід уникати під час переговорного процесу.

Соціальні характеристики – статус учасника міжнародних переговорів у складі делегації, його офіційну позицію, соціальний та матеріальний стан, характер відносин з партнерами та опонентами.

Символічні характеристики іміджу пов'язані з приналежністю до відповідних політичних сил та груп, яскраво вираженою орієнтацією на відповідну ідеологію (правляча сила – опозиція, праві – ліві тощо).

Імідж політичного лідера під час переговорів як своєрідний акумулятор суспільних настроїв, політичних інтересів та цілей. Поради професіоналів у галузі іміджмейкінгу щодо формування образу ефективного учасника міжнародних переговорів. Створення PR-фахівцями іміджу керівника, здатного до змін у залежності від політичної ситуації під час міжнародних переговорів.

Іміджеві технології у процесі висвітлення міжнародних переговорів: створення позитивної думки через канали ЗМІ; відповідність іміджу стереотипам сприйняття даної аудиторії; ефект ореола; психологічне налаштування; домінуюча потреба; захисні механізми; спрощення.

Тема 7. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів

Сутність понять «національний характер», «менталітет» в історії філософської думки. *Національний характер* як спільність почуттів, ідей, вірувань, традицій, які поступово накопичуються та передаються із покоління в покоління у межах однієї цивілізації, що надає психічному складу відповідного народу єдності, міцності, творчої сили та визначає енергетику нації.

Національний стиль ведення переговорів як приналежність відповідним культурним цінностям, традиціям, звичаям, орієнтацією на специфічні механізми прийняття рішень та дотримання правил поведінки, які є глибоко вкоріненими в національній культурі.

Ключові параметри національного стилю на міжнародних переговорах: ціннісні орієнтації, релігійні звичаї і правила; ментальні особливості; механізми вироблення рішень (індивідуальні і колективні); особливості поведінки, специфіка невербальних комунікацій. Кроскультурні бар'єри та культурні відмінності у переговорному процесі. Національний стиль ведення переговорів умовно поділять на *західний та східний*, оскільки він є відображенням національної культури в особистісних особливостях поведінки її представників.

1. Релігійна етика щодо світобудови, відносини між релігією та політикою, владою та формою власності, пояснення механізмів суспільного процесу.

Захід: протестантська етика як провідна релігія у західному суспільстві, зміщення акцентів у християнській традиції: людина відповідальна за формування своєї земної долі. *Антропоцентризм* як принцип світобудови, в центрі якої людина, яка хоче підкорити сили природи і суспільства. Пріоритет ідеї сили та діяльності. Принцип *суб'єктивізму та індивідуалізму* як кардинальний принцип західної політичної культури. Пріоритетне значення концепції прав людини і принципу недоторканності приватної власності. Ідея відділення політики від моралі, прагматичне розуміння техніки переговорного процесу, домінування технологічних принципів над етичними.

Схід: *теоцентризм* як принцип будови Космосу, в основі світобудови – трансцендентна воля, якій людина має підкоритися, розпізнати її та діяти у

відповідності з її принципами. Сакралізація політичної влади, релігія освячує політичну традицію. *Концепція обов'язків людини перед суспільством і природою* як домінуюча у східних культурах. Не права людини, а її обов'язки як предмет обговорення всіх східних культур. Принцип *колективізму та традиціоналізму* східних стилів ведення переговорів. У політиці переважають м'які технології для збереження гармонії з природою та моральними законами.

2. *Базові архетипи суспільної свідомості.*

Захід: архетип образу героя-завойовника, «звільненого від ланцюгів Прометея» та підкорюючого світ своєю волею.

Схід: архетип образу героя-визволителя (змієборця), який рятує світ у боротьбі із злом та встановлює справедливість, мир і гармонію (ідеї *православного християнства*); образу «благородного чоловіка», мета якого – підтримувати порядок і гармонію (*конфуціанство*); образу Шиви, який танцює та уособлює загадку Всесвіту, його гармонічну динаміку (*індуїзм*); образу воїна, мета якого – боротися та вмерти за віру (*іслам*).

3. *Ціннісні орієнтації особистості і суспільства.*

Захід: *матеріальні цінності* як пріоритет у західній цивілізації: власність, багатство, комфорт, влада, слава, сила, здоров'я, задоволення, права тощо.

Схід: *духовні цінності* як пріоритетні у суспільстві та корелюються із морально-релігійними принципами: колективізм, кланова солідарність, моральність, прагнення гармонії тощо.

4. *Ставлення до традицій.*

Захід: культ інновацій, прагнення до прогресивних змін у всіх сферах суспільного життя. *Лінійний тип* політичного часу.

Схід: орієнтація та збереження традицій, намагання до їх збереження у процесах суспільної модернізації. *Циклічний тип* політичного часу, в якому традиції зберігаються та реінтерпретуються на новому етапі суспільного розвитку.

Тема 8. Переговори із західними та східними партнерами

Західна культура міжнародних переговорів: відділення політики від моралі, світське розуміння переговорного процесу, домінування технологічних принципів над етичними. *Прагматизм, раціоналізм і змагальність* як найхарактерніші риси західного стилю ведення міжнародних переговорів.

Нові підходи у західній культурі переговорів: *метод принципів переговорів* (Р. Фішер, У. Юрі) як ефективна новація у переговорних практиках на думку західних політиків.

Критика західної культури міжнародних переговорів за політику подвійних стандартів. Криза базових цінностей гуманізму у західній культурі політичних переговорів. Розробка *Всезагальної декларації обов'язків людини* на противагу концепції прав людини як прорив у світі сучасної політики і практики міжнародних переговорів.

Концепція лідерства, що програмується. Нові інформаційні технології у політиці домінування за столом переговорів. Стратегія та технологія використання лідерства, що програмується, у практиці міжнародних переговорів. Приклади використання технології *лідерства, що програмується:* викиди у політичний дискурс таких ідей і концепцій, як "зіткнення цивілізацій", «боротьба з тероризмом», що стали підґрунтям для програмування військових операцій в Югославії, Афганістані, Іраку, Сирії.

Німецький національний стиль ведення переговорів, його специфіка. Риси німецького характеру: методичність, педантичність, сухість, акуратність, пунктуальність, індивідуалізм, скрупульозність, серйозність, почуття відповідальності тощо. *Німецька культура переговорів* як культура з низьким контекстом: відсутність натяків і підтексту у ділових бесідах. Особливості німецького національного стилю: ретельна підготовка до переговорів; методичність та послідовність під час переговорного процесу; не прийнятність імпровізацій та сюрпризів, навіть у неформальних заходах; пропозиції та зауваження мають суто діловий і конкретний характер з посиланнями на джерела; увага до ієрархії та статусу під час переговорного

процесу як гарантія порядку; точність та скрупульозність у виконанні досягнутих домовленостей тощо.

Французький національний стиль ведення переговорів як антипод до німецького в європейській культурі, його специфіка. Риси французького характеру: милування та захоплення «прекрасною Францією» французькою мовою та культурою; культура та мистецтво слова як національна гордість французів; гострий французький розум та красномовство; почуття прекрасного, галантність, вишуканість манер та ввічливість; люб'язність, схильність до жартів та невимушеність у спілкуванні тощо. *Французька культура переговорів*, її характерні риси: заздалегідь ретельна підготовка до переговорів, всебічне обговорення кожної деталі переговорів, визнання юридичної сили прийнятих на переговорах документів, велика увага до етикету та правил поведінки, дух змагальності, різноманітність форм тощо.

Англійський національний стиль ведення переговорів як уособлення найкращих рис національної англійської аристократії, що апелюють до цінностей Вікторіанської доби: національна гордість, відданість сімейним цінностям, прочуття обов'язку і самодисципліна, схильність до консерватизму тощо. Англійський національний стиль як *консервативний політичний стиль*: прихильність англійців до ритуалу та традицій; любов до тварин, морально-етична складова; не готовність до ризику у ділових та політичних стосунках; практичність; поєднання індивідуалізму та колективізму; пієтет перед законом, визнання юридичної сили прийнятих на переговорах документів; висока оцінка професіоналізму; надання переваги ситуаційному аналізу проблеми, уміння уникати гострих кутів; схильність до співпраці; дар спонтанної організації та почуття ієрархії; замкненість, дотримання дистанції, не схильність до неформальних стосунків тощо.

Американський національний стиль ведення переговорів як яскраве вираження лідерства як у бізнесі, так і в політиці. Відомі політики щодо сутності американського національного стилю: як характерна амбівалентність – між ізоляціонізмом та гегемонією, ностальгією за патріархальним минулим та прагненням ідеального майбутнього (Генрі Кісінджер); американська гегемонія у світовій політиці, володарювання, що ґрунтується на силі, та лідерство, що ґрунтується на узгодженні (Збігнев Бжезинський). Культ лідерства – характерна якість американців. Серйозна небезпека переродження світового лідерства у гегемонію. *Американська культура* – культура з низьким рівнем контексту, без натяків і прихованого смислу.

Характерні риси *американського національного стилю*: високий професіоналізм, компетентність у предметі переговорів; намагання гнучко балансувати між протилежними національними інтересами (особливості тактики); пристрасть американців до експериментування; високий темп переговорів, що створює модель переговорного процесу у вигляді азартної гри; практичність – надання переваги фактам та аргументам; культивування образу людини-космополіта, який живе за універсальними законами, у зв'язку з цим – акцент на універсальності переговорних технологій; мета переговорів завжди виправдовує засоби, у зв'язку з цим – прагматизм, зневажливе ставлення до традицій, сила даного слова, увага до деталей, виражений конструктивізм; значний об'єм текстів підписаних угод (американська якість – передбачити все можливе на будь-які життєві випадки); значення ділової репутації тощо. *Східна культура міжнародних переговорів*: чотири провідні цивілізаційні традиції – мусульманська, конфуціансько-буддійська, індо-буддійська, латиноамериканська. Східні традиції: колективізм, традиціоналізм, пріоритет обов'язків людини тощо.

Мусульманський Схід: вплив релігії на всі сфери суспільного життя. Поєднання духовної і світської влади, дотримання основних правил шаріату при укладанні міжнародних договорів.

Арабський національний стиль ведення переговорів, його зв'язок з мусульманською культурною традицією. Віра в Аллаха як основа мусульманського вчення, етика ісламу. Відсутність аскетизму, демонстрація успіху та могутності як характерні риси культури мусульман. *Ісламська культура* і міжнародне ісламське

право. *Основні правила та традиції арабського стилю ведення переговорів*: яскраво виражений національний колорит; вдумлива неспішність дій; дух колективізму; близька дистанція між партнерами під час ділових зустрічей; обмін візитівками тільки правою рукою (ліва – «нечиста»); при зустрічі не прийнято починати розмову відразу про справу; сімейні цінності; підвищена чутливість у питаннях особистої честі (клятва честю – найсильніша обіцянка араба); вміння торгуватися; значення невербальних комунікацій (арабське «так» не завжди означає згоду); не допущення фамільярності у процесі комунікації; гостинність арабів, значення етикету при прийомі гостей (пригощання кавою, арабська *кава* як найважливіший ритуал гостинності) тощо.

Турецький стиль ведення переговорів, його відмінність від інших мусульманських країн, завдяки реформам Кемалю: світська республіка, відділення релігії від держави, світське законодавство. Збереження культурних традицій при послабленні релігійних заборон та впливу глобалізації. Особливості турецького менталітету, вплив культурних традицій як Сходу, так і Заходу. Протиріччя у національному характері: турецькі партнери як складні партнери по переговорах. *Основні правила та традиції турецького стилю ведення переговорів*: при спілкуванні – максимум такту, ввічливості, неспішності (час не є абсолютною цінністю в цій культурі на противагу американській, де «час – гроші»), дотримання правил етикету, зокрема, консервативний класичний стиль одягу; ефективність переговорів – атмосфера довіри та взаємної поваги; важливість сохбету (чай або кава), що передує переговорам; значення невербальних комунікацій, активне використання тактильних контактів (обніматися, плескати по плечу); торг, але делікатний і грамотний, як необхідна складова переговорів з турками, недопустимість тиску із сторони партнерів; сімейні цінності: як правило більшість корпорацій – сімейний бізнес; патріархальний стиль, жорстка ієрархія тощо.

Індійський стиль ведення переговорів коріннями сягає в індійську філософію: концепція реінкарнації, терпимість, релігійний плюралізм, ненасильницька етика. Особливості національного характеру: гнучкість, терпимість до представників інших культур, готовність до діалогу, здатність досягати консенсусу, відкритість мислення тощо.

Ритуал привітання (жест *намасте*), обмін візитними картками Високий контекст індійської культури міжнародних переговорів (інтонації, натяки, невербальні комунікації, інтуїція, почуття довіри). *Особливості індійського стилю переговорів*: збереження дружньої та привітної атмосфери; недопущення тактики насильницького тиску, конфліктних ситуацій; не прийнятність категоричного «ні»; успіх на переговорах закріплюється святковими обідом або вечерею, особливості індійської кухні та гостинність індусів.

Китайський стиль ведення переговорів – конфуціанська етика, пошук «золотої середини» у бізнесі і політиці. Конфуціанство як система цінностей, що регулює відносини між людьми. Ментальність китайців: вони є законотворчими, відданими, дисциплінованими. *Особливості китайського стилю переговорів як культури консенсусу та обов'язку*: висока внутрішня гомогенність культури у зв'язку із етнокультурною однорідністю населення; чітка вертикальна структура відносин, ритуал та ієрархія на всіх рівнях переговорного процесу; послідовний традиціоналізм, почуття приналежності до стародавньої культури як умова ідентичності китайців; лояльність, спокій, гармонія, колективізм як найважливіші цінності для китайців; високий рівень впливу контексту на переговорний процес (інтонація, жести, міміка, підтекст). Стратегемність китайського національного на міжнародних переговорах для забезпечення довготривалих стратегічних цілей. Сильні сторони китайської стратегемної дипломатії.

Японський стиль ведення переговорів обумовлений підкресленим зв'язком людини із природою, суспільством, соціальною групою, кланом, що призводить до *ідеалу безконфліктного переговорного процесу*. Куль гармонійного світосприйняття з перевагою естетичних елементів в японській ментальності. Японська естетика як морально зорієнтована та соціальна. *Ікебана і чайна церемонія* як засіб зміцнення соціальної гармонії та встановлення контактів під час переговорів. *Особливості*

японського стилю переговорів як культури компромісу та узгодження: тяга до гармонії як внутрішній смисл японської стратегії і тактики переговорного процесу, запобігання зіткнення позицій сторін; неспішність дій (час для японців має символічний характер); увага до деталей; послідовність розгортання подій, що підпорядковується не принципам логіки та економії часу (як у європейців), а доцільністю, правилам ввічливості та традиціям; дотримання правил ділового етикету (особливості японського етикету); необхідність вислуховування партнерів до кінця; значення попередніх обговорень предмету переговорів у кулуарах, неформальній обстановці; уникнення слова «ні» під час переговорів, вираження незгоди ввічливою посмішкою та загальними фразами; високий контекст японської культури переговорів (міміка, емоції, жести, наприклад: «ні» – похитування долонями із сторони в сторону); японський стиль лідерства; групова солідарність, колективна система прийняття рішень; тактика поступок тощо.

Латиноамериканський стиль ведення переговорів обумовлений унікальністю культури країн Латинської Америки як «вогняного континенту»: велика кількість етносів, мовне різноманіття тощо. Особливості національного характеру латиноамериканців: індивідуалісти; поважають моральні цінності; набожні католики, схильні до містичного розуміння сутності речей; дружелюбні; оптимісти; посмішка – візитна картка латиноамериканців; за натурою – традиціоналісти, ліберальні консерватори; спонтанність як превалювання почуттів над розумом; танго як душа Латинської Америки, танго манія у світі тощо. *Особливості національного стилю ведення переговорів:* авторитарно-патріархальна культура народів Латинської Америки, що обумовлює дух субординації та авторитаризму, пієтет перед авторитетом керівника, прийняття рішення на переговорах керівником; атмосфера дружнього спілкування, здатність до емпатії, толерантність; особливість латиноамериканського гумору (пікантні жарти та анекдоти); специфіка невербальних комунікацій (невеликий персональний простір у процесі комунікації – 30-40 см, що є значно менше, ніж у американців і більшості європейців; підвищена емоційність, активна жестикуляція; негативне сприйняття цифри «13», жовтого кольору як знака смерті, особливо у Мексиці, тощо); надання переваги святковим прийомам у разі успішних переговорів із запальними танцями, особливості латиноамериканської кухні тощо.

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. Основи переговорного процесу.	23	4	2	17				
Тема 2. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах.	23	4	2	17				
Тема 3. Підготовка та проведення міжнародних переговорів.	23	4	2	17				
Тема 4. Прийняття рішень та підготовка підсумкових документів.	23	4	2	17				
Тема 5. Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів.	23	4	2	17				
Тема 6. Методи та прийоми маніпуляції суспільною думкою.	23	4	2	17				

Тема 7. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів.	21	4	2	15				
Тема 8. Переговори із західними та східними партнерами.	21	4	2	15				
Усього годин	180	32	8/8	132				

4. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ І СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Теми практичних занять	Кількість годин
	Денна
Тема 2. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах	2
Тема 3. Підготовка та проведення міжнародних переговорів	2
Тема 4. Прийняття рішень та підготовка підсумкових документів	2
Тема 5. Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів	2
Разом	8

Теми семінарських занять	Кількість годин
	Денна
Тема 1. Основи переговорного процесу	2
Тема 6. Методи та прийоми маніпуляції суспільною думкою	2
Тема 7. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів	2
Тема 8. Переговори із західними та східними партнерами	2
Разом	8

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
Тема 1. Основи переговорного процесу. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	17
Тема 2. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	17
Тема 3. Підготовка та проведення міжнародних переговорів. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	17
Тема 4. Прийняття рішень та підготовка підсумкових документів. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	17
Тема 5. Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів.	17

<i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	
Тема 6. Методи та прийоми маніпуляції суспільною думкою. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	17
Тема 7. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	15
Тема 8. Переговори із західними та східними партнерами. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей.	15
Разом	132

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 «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів»

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 роботи.
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 роботи.
РН11. Досліджувати проблеми міжнародних відносин, регіонального розвитку, зовнішньої	Лекція, пояснювально-ілюстративний, метод проблемного викладу, евристичний та ін., а також	Усне опитування або письмовий (тестовий) контроль на лекціях та семінарських заняттях; оцінювання: усних

політики, міжнародних комунікацій, із використанням сучасних політичних, економічних і правових теорій та концепцій, наукових методів та міждисциплінарних підходів, презентувати результати досліджень, надавати відповідні рекомендації.	методи дистанційного навчання на платформах Zoom, Moodle.	виступів з доповідями, виконання письмових завдань, виконання аналітичних завдань, письмової роботи.
РН17. Розуміти та відстоювати національні інтереси України у міжнародній діяльності.	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 роботи.
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 роботи.

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 практичного 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 навчальної дисципліни, якщо він не набрав мінімальної кількості балів, що визначені робочою програмою такої навчальної дисципліни.

Залікова робота 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	T.7	T.8					
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5			
5	5	10	5	10	10	10	5	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 роботи здобувачів на практичних 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. Завдання виконані безпомилково або з мінімальними недоліками. Глибока участь в обговореннях, аргументовані та логічні відповіді, прояв критичного мислення.
4 бали	Висока активність, регулярна участь у роботі на занятті. Добра підготовка, засвоєння матеріалу на рівні розуміння й аналізу. Виконання завдань із незначними помилками, які студент/студентка може виправити самостійно. Активна участь в обговореннях, відповіді переважно точні та логічні.
3 бали	Задовільна активність, епізодична залученість до роботи. Базова підготовка, володіння елементарними знаннями з теми. Виконання завдань із помилками. Участь в обговореннях обмежена, відповіді іноді поверхневі або неточні.

2 бали	Низька активність, часткова участь в обговореннях. Недостатня підготовка до заняття, поверхневе розуміння матеріалу. Завдання виконані з численними помилками. Відповіді неповні або некоректні.
1 бал	Відсутність активності на занятті або пасивність. Немає підготовки та орієнтації в матеріалі. Завдання не виконані або виконані з грубими помилками. Мінімальна участь в обговореннях, відповіді поверхові та 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
90 – 100	відмінно
70-89	добре
50-69	задовільно
0-49	незадовільно

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 стратегем 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. Гаврилюк, 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://ekhnuir.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. Белоусова. – Київ: Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2017. – 168 с.
3. Дюрозель, Жан-Батіст. Історія дипломатії від 1919 року до наших днів / Жан-Батіст Дюрозель [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 «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів».