

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Директор навчально-наукового
інституту «Каразінський інститут
міжнародних відносин та
туристичного бізнесу»



ПИСАРЕВСЬКИЙ М.І.

27 серпня 20 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Конфліктологія та переговорні процеси

рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

галузь знань С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини»

спеціальність С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини (за спеціалізаціями)»

спеціалізація С1.02 «Міжнародні економічні відносини»;

освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

вид дисципліни обов'язкова

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

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою навчально-наукового інституту «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

“ 27 ” серпня 2026 року, протокол № 1

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

Ольга ВИГОВСЬКА, кандидат політичних наук, доцент, професор кафедри міжнародних відносин

Програму схвалено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин та логістики

Протокол від “ 26 ” серпня 2026 року № 1

Завідувач кафедри

_____ Анна ЗАЙЦЕВА

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

Гарант освітньо-професійної програми

_____ Олена ХАНОВА

Програму погоджено науково-методичною комісією навчально-наукового інституту «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Протокол від “ 27 ” серпня 2026 року № 1

Голова науково-методичної комісії

_____ Ганна ПАНАСЕНКО

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Конфліктологія та переговорні процеси» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини» підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини (за спеціалізаціями)», спеціалізацією С1.02 «Міжнародні економічні відносини».

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни

Мета дисципліни полягає у формуванні в здобувачів системного розуміння природи, структури й динаміки конфліктів у професійній та міжнародно-економічній взаємодії, а також практичних умінь аналізувати конфліктні ситуації, обирати способи їх попередження й урегулювання, готувати та проводити переговори, застосовувати медіаційні, правові, економічні й дипломатичні інструменти з урахуванням національних інтересів України, етичних норм і культурного різноманіття.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни

1. засвоїти понятійно-категоріальний апарат конфліктології та сучасні підходи до аналізу конфліктів і переговорів;
2. навчитися діагностувати сторони, предмет, позиції, інтереси, ресурси, причини, тригери, стадії та наслідки конфлікту;
3. розвинути здатність аналізувати конфлікти й суперечки у міжнародному бізнесі, торгівлі, інвестиційній, організаційній та міжкультурній взаємодії;
4. опанувати стратегії поведінки у конфлікті, інструменти деескалації, фасилітації, медіації та інших способів альтернативного врегулювання спорів;
5. сформувати навички підготовки до переговорів: визначення інтересів, BATNA, меж домовленості (ZOPA), критеріїв, порядку денного, мандата, аргументації та стратегії;
6. відпрацювати ведення дистрибутивних, інтегративних, багатосторонніх і кризових переговорів, протидію маніпуляціям та роботу з емоціями;
7. навчитися оформлювати результати переговорів і оцінювати якість, стійкість та етичність досягнутих домовленостей.

1.3. Кількість кредитів – 4 кредити

1.4. Загальна кількість годин* – 120 годин

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов'язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	Рік підготовки
2-й	2-й
Семестр	Семестр
3-й	3-й
Лекції	Лекції
16 год.	8 год.
Практичні, семінарські заняття	Практичні, семінарські заняття
32 год.	4 год.
Самостійна робота	Самостійна робота

72 год.	108 год.
Форма підсумкового контролю	Форма підсумкового контролю
Залік	Залік

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

1.6. Перелік компетентностей, що формує дана дисципліна

Загальні компетентності:

- ЗК12(1). Навички міжособистісної взаємодії.
- ЗК10(2). Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

Спеціальні (фахові) компетентності:

- СК10(2). Здатність обґрунтовувати доцільність застосування правових, економічних та дипломатичних методів (засобів) вирішення конфліктних ситуацій на міжнародному рівні.

1.7. Перелік результатів навчання, що формує дана дисципліна

- ПРН24(1). Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.
- ПРН17(2). Визначати причини, типи та характер міжнародних конфліктів і суперечок, обґрунтовувати і застосовувати економічні, юридичні та дипломатичні методи і засоби їх вирішення на міжнародному рівні, відстоюючи національні інтереси України.

1.8. Пререквізити

Базові знання з міжнародних економічних відносин, економічної теорії, країнознавства, психології та професійної комунікації. Дисципліна створює підґрунтя для подальшого вивчення міжнародного бізнесу, дипломатії, зовнішньоекономічної діяльності, міжнародного права та менеджменту.

2. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Розділ 1. Теорія та діагностика конфлікту

Тема 1. Конфліктологія як міждисциплінарна галузь знань

Предмет, об'єкт, функції та методи конфліктології. Еволюція уявлень про конфлікт. Класичні й сучасні теорії конфлікту. Конфлікт, суперечка, конкуренція, криза та війна: співвідношення понять. Конструктивні й деструктивні функції конфлікту. Особливості конфліктів у міжнародних економічних відносинах.

Тема 2. Структура, причини, типологія та динаміка конфлікту

Сторони, предмет, об'єкт, образ конфліктної ситуації, позиції, інтереси, потреби, цінності, ресурси й середовище конфлікту. Об'єктивні, організаційні, комунікативні, соціально-психологічні та культурні причини. Межі й типологія конфліктів. Стадії ескалації та деескалації. Картування конфлікту, дерево проблем, аналіз стейкхолдерів.

Тема 3. Конфлікти у професійній та міжнародно-економічній взаємодії

Міжособистісні, внутрішньогрупові, міжгрупові, організаційні та міжкультурні конфлікти. Комерційні, торговельні, інвестиційні й трудові суперечки. Конфлікти інтересів, асиметрія сили та інформації, репутаційні й безпекові ризики. Специфіка міжнародних конфліктів і гібридного середовища. Аналіз кейсів міжнародного бізнесу та економічної дипломатії.

Тема 4. Управління, попередження та врегулювання конфліктів

Стратегії поведінки у конфлікті. Прогнозування, профілактика, раннє попередження та деескалація. Комунікація у складних розмовах, активне слухання, переформулювання, робота з емоціями. Переговори, медіація, фасилітація, арбітраж і судове вирішення: критерії вибору. Принципи медіації та правові засади медіації в Україні.

Розділ 2. Теорія і практика переговорів

Тема 5. Переговори: підходи, стратегії та моделі

Переговори як спосіб узгодження інтересів. Позиційний та принциповий підходи. Дистрибутивні й інтегративні переговори. Конкурентні, кооперативні та змішані стратегії. Дилеми довіри, взаємності та створення цінності. BATNA, WATNA, ZOPA, reservation point. Етика переговорів і відповідальність сторін.

Тема 6. Підготовка до переговорів та переговорна комунікація

Аналіз сторін, інтересів, альтернатив, ресурсів і співвідношення сил. Формування цілей, мандата, порядку денного, пакета пропозицій, критеріїв і плану поступок. Аргументація, запитання, слухання, фреймінг і невербальна поведінка. Когнітивні упередження, емоції, маніпуляції та складні тактики. Командні ролі й переговорний бриф.

Тема 7. Процес, формати та завершення переговорів

Етапи переговорного процесу: встановлення контакту, обмін інформацією, торг, пошук варіантів, досягнення й фіксація домовленостей. Двосторонні, багатосторонні, онлайн- і кризові переговори. Коаліції, посередництво та робота з дедлайнами. Протокол намірів, меморандум, угода; критерії реалізованості, стійкості та контролю виконання домовленостей.

Тема 8. Міжкультурні та міжнародні економічні переговори

Вплив культури, ділового протоколу, контексту, часу, ієрархії та стилів прийняття рішень на переговори. Ризики стереотипізації та культурно чутлива підготовка. Переговори держави, бізнесу, міжнародних організацій і недержавних акторів. Торговельні, санкційні, інвестиційні та відбудовні переговори. Представлення й захист національних інтересів України.

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Розділи і теми	Денна: усього	Л	С	СР	Заочна: усього	Л	С	СР
Тема 1. Конфліктологія як міждисциплінарна галузь знань	15	2	4	9	15	1	0	14
Тема 2. Структура, причини, типологія та динаміка конфлікту	15	2	4	9	15	1	0	14
Тема 3. Конфлікти у професійній та міжнародно-економічній взаємодії	15	2	4	9	15	1	0	14
Тема 4. Управління, попередження та врегулювання конфліктів	15	2	4	9	15	1	2	12
Тема 5. Переговори: підходи, стратегії та моделі	15	2	4	9	15	1	0	14
Тема 6. Підготовка до переговорів та переговорна комунікація	15	2	4	9	15	1	0	14
Тема 7. Процес, формати та завершення переговорів	15	2	4	9	15	1	0	14

Розділи і теми	Денна: усього	Л	С	СР	Заочна: усього	Л	С	СР
Тема 8. Міжкультурні та міжнародні економічні переговори	15	2	4	9	15	1	2	12
Разом за розділом 1	60	8	16	36	60	4	2	54
Разом за розділом 2	60	8	16	36	60	4	2	54
Усього годин	120	16	32	72	120	8	4	108

4. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

№	Назва семінарського заняття	Денна	Заочна
1	Конфліктологія: поняття, функції та сучасні підходи (дискусія й мінікейс)	2	—
2	Конструктивний і деструктивний потенціал конфлікту (аналіз ситуацій)	2	—
3	Картування конфлікту: сторони, позиції, інтереси, потреби та ресурси	2	—
4	Динаміка конфлікту: діагностика ескалації та план деескалації	2	—
5	Організаційні й міжособистісні конфлікти у міжнародній компанії	2	—
6	Міжнародна економічна суперечка: аналіз стейкхолдерів і ризиків	2	—
7	Стратегії поведінки у конфлікті та складні розмови	2	—
8	Медіація і альтернативне вирішення спорів (рольова вправа)	2	2
9	Позиційні та принципові переговори: порівняння моделей	2	—
10	BATNA і ZOPA: розрахунок межі домовленості та створення цінності	2	—
11	Переговорний бриф: цілі, інтереси, мандат, аргументи та поступки	2	—
12	Маніпуляції, когнітивні упередження й емоції у переговорах	2	—
13	Двосторонні переговори: симуляція комерційної угоди	2	—
14	Багатосторонні переговори: коаліції та узгодження спільного рішення	2	—
15	Міжкультурні ділові переговори: адаптація стратегії та протоколу	2	—
16	Підсумкова симуляція міжнародних економічних переговорів і дебрифінг	2	2
	Разом	32	4

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

№	Вид і зміст самостійної роботи	Денна	Заочна
1	Скласти глосарій і коротку аналітичну схему сучасних підходів до конфлікту.	9	14
2	Побудувати карту обраного конфлікту із розмежуванням позицій, інтересів, потреб, ресурсів і тригерів.	9	14
3	Підготувати аналітичну записку про конфлікт або суперечку у міжнародному бізнесі / міжнародних економічних відносинах.	9	14
4	Розробити план попередження або деескалації конфлікту та обґрунтувати спосіб його врегулювання.	9	13
5	Порівняти дистрибутивну й інтегративну моделі на одному переговорному кейсі; визначити BATNA та ZOPA.	9	13
6	Підготувати індивідуальний або командний переговорний бриф і пакет аргументів.	9	14
7	Розробити проєкт порядку денного, варіанти пакета домовленостей і проєкт підсумкового документа.	9	13
8	Підготувати культурно й контекстуально чутливий профіль міжнародного партнера та рекомендації для української переговорної команди.	9	13
	Разом	72	108

6. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Не передбачено.

7. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Під час викладання навчальної дисципліни застосовуються словесні методи (лекція, пояснення, бесіда, навчальна дискусія); наочні методи (демонстрування презентацій, схем, відеоматеріалів та інших візуальних матеріалів); пояснювально-ілюстративний метод; метод проблемного викладу; проблемно-пошуковий та евристичний методи.

На семінарських заняттях використовуються метод аналізу конкретних ситуацій (case study), картування конфліктів, порівняльний аналіз стратегій поведінки у конфлікті та переговорних підходів, дискусії, робота в малих групах, командне виконання практичних завдань, рольові ігри та моделювання конфліктних ситуацій, медіації, двосторонніх і багатосторонніх міжнародних економічних переговорів.

Передбачено підготовку та презентацію аналітичних матеріалів, карт конфліктів, переговорних брифів, комунікативних стратегій і практичних рекомендацій, а також самостійну роботу з науковими, аналітичними, інформаційними та медійними джерелами. Навчання здійснюється на засадах студентоцентрованого, проблемно-орієнтованого та діяльнісного підходів і спрямовується на розвиток критичного мислення, здатності діагностувати й конструктивно врегульовувати конфлікти, командної взаємодії та застосування набутих знань у професійній діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.

8. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Контроль результатів навчання здійснюється шляхом поточного та підсумкового оцінювання.

Поточний контроль проводиться під час семінарських занять і передбачає усне опитування, участь у навчальних дискусіях, виконання письмових та аналітичних завдань, картування конфліктів, аналіз конфліктних і переговорних кейсів, підготовку та презентацію переговорних брифів і практичних рекомендацій, виконання командних завдань, участь у рольових іграх, медіаційних вправах та симуляціях переговорів, а також перевірку результатів самостійної роботи.

Для денної форми всі 16 семінарських занять підлягають оцінюванню. Семінари № 1–12 оцінюються максимально у 4 бали: до 1 бала — за знання та розуміння теоретичного матеріалу; до 2 балів — за якість аналізу конфліктної або переговорної ситуації та виконання практичного завдання; до 1 бала — за аргументованість позиції, активність у дискусії та конструктивну взаємодію. Семінари № 13–16 оцінюються максимально у 3 бали: до 1 бала — за підготовку та коректне застосування понять; до 1 бала — за якість переговорного рішення або рольової взаємодії; до 1 бала — за аргументованість, рефлексію та командну роботу. За відсутності змістовної відповіді або невиконання завдання виставляється 0 балів.

Для заочної форми поточний контроль здійснюється під час двох семінарських занять та шляхом оцінювання визначених завдань для самостійної роботи. Максимальна кількість балів за поточний контроль для денної та заочної форм становить 60 балів.

Підсумковий семестровий контроль здійснюється у формі заліку та передбачає виконання комплексного ситуаційного завдання: аналіз конфлікту й обґрунтування стратегії переговорів або врегулювання. Максимальна кількість балів за залік — 40. Для допуску до заліку здобувач вищої освіти повинен набрати під час поточного контролю не менше 30 балів.

9. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Максимальна сума – 100 балів: поточна робота протягом семестру – 60 балів; залікове комплексне ситуаційне завдання – 40 балів. Для допуску до заліку здобувач має набрати за поточну роботу не менше 30 балів.

Семінарські заняття	Кількість занять	Максимум за одне	Разом
Семінари № 1–12	12	4	48
Семінари № 13–16	4	3	12
Поточна робота разом	16		60
Залікове ситуаційне завдання	1	40	40
Усього			100

Критерії оцінювання семінару: змістовна підготовка й точність понять; аргументованість аналізу; практична якість запропонованого рішення або переговорної поведінки; командна взаємодія та професійна комунікація. За заняття на 4 бали виставляється 4 / 3 / 2 / 1 / 0 балів; за заняття на 3 бали – 3 / 2 / 1 / 0 балів відповідно до повноти досягнення критеріїв.

Критерії оцінювання навчальних досягнень

Під час вивчення навчальної дисципліни використання технологій штучного інтелекту (ШІ) здійснюється відповідно до Політики використання технологій штучного інтелекту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

У межах дисципліни застосовуються такі моделі використання ШІ:

1. Модель «ШІ заборонено».

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

контрольних завдань; заліку, якщо інше не визначено викладачем; інших видів оцінювання, для яких викладачем встановлено обмеження щодо використання ІІІ.

2. Модель «ІІІ як асистент».

Під час підготовки до семінарських занять, виконання завдань для самостійної роботи, аналітичних записок, переговорних брифів та інших письмових робіт дозволяється використання ІІІ для: пошуку та систематизації інформації; добору та первинного аналізу наукових джерел; пояснення складних понять; генерування альтернативних сценаріїв розвитку конфлікту або переговорів; удосконалення структури тексту; перевірки граматики, стилю та оформлення; генерації ідей, плану роботи або навчальних прикладів.

Фінальний текст роботи, висновки, аналіз конфліктної чи переговорної ситуації, інтерпретація результатів та прийняті рішення повинні бути самостійно підготовлені здобувачем освіти.

3. Модель «ІІІ як інструмент».

Для окремих практичних, проєктних або дослідницьких робіт використання технологій штучного інтелекту може бути визначене викладачем як обов'язкова складова виконання завдання. У таких випадках здобувачі освіти можуть використовувати генеративні моделі ІІІ для: побудови та порівняння сценаріїв конфлікту; моделювання позицій, інтересів і можливих аргументів сторін; створення варіантів переговорної стратегії; порівняння результатів роботи різних моделей ІІІ; створення візуалізацій, схем, карт конфлікту або інших навчальних матеріалів; проведення експериментів із застосуванням сучасних інструментів штучного інтелекту.

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

Декларування використання ІІІ.

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

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

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

Визнання результатів неформальної освіти.

Результати неформальної та/або інформальної освіти можуть бути визнані відповідно до чинного університетського порядку. Сертифікований курс, тренінг, школа, вебінарний цикл або інша підтверджена активність з конфліктології, медіації чи переговорів може замінити результати не більше двох семінарських занять (до 8 балів у межах 60 балів поточного контролю), якщо зміст і результати навчання відповідають програмі. Для зарахування подаються підтвердний документ і коротка рефлексивно-аналітична записка; подвійне зарахування одного результату не допускається.

Сума балів	Оцінка за дворівневою шкалою
50–100	зараховано
0–49	не зараховано

10. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література

1. Докаш В. І. Конфліктологія та медіація: навчальний посібник. Чернівці; Львів: Новий Світ–2000, 2021. 249 с.
2. Рахліс В. Л., Павленко О. О. Переговори і медіація: підручник для підготовки професійного переговорника. 2-ге вид., переробл. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2021. 344 с.
3. Адамович А. Є., Максимець О. М. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник. Мелітополь: ФОП Однорог Т. В., 2021. 264 с.
4. Яхно Т. П., Куревіна І. О. Конфліктологія та теорія переговорів. Київ: Центр учбової літератури, 2021. 168 с.
5. Закон України «Про медіацію» від 16.11.2021 № 1875-IX (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1875-20>
6. Lewicki R. J., Saunders D. M., Barry B. Negotiation. 9th ed. McGraw Hill, 2024.
7. Ury W. Possible: How We Survive (and Thrive) in an Age of Conflict. Harper Business, 2024.
8. Stone D., Patton B., Heen S. Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most. 3rd ed. Penguin Books, 2023.
9. Weiss J. N. Getting Back to the Table: 5 Steps to Reviving Stalled Negotiations. Berrett-Koehler Publishers, 2025. 168 p.
10. Fisher R., Ury W., Patton B. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. 3rd ed. Penguin Books, 2011.

Додаткова література

1. Hartmann-Pirau deau A. Mediators in the Leading Role: Understanding and Actively Managing Mediation. Springer Gabler, 2022. 83 p. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-36253-9>
2. Dai X., Chen G.-M. (eds.). Conflict Management and Intercultural Communication: The Art of Intercultural Harmony. 2nd ed. Routledge, 2023. 366 p.
3. Mac Ginty R., Wanis-St. John A. (eds.). Contemporary Peacemaking: Peace Processes, Peacebuilding and Conflict. 3rd ed. Palgrave Macmillan, 2022. 623 p. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-82962-9>
4. Collins P., Demeter D., Douglas S. Dispute Management. Cambridge University Press, 2021.
5. Fleischer J. et al. Web-Based, Interactive, Interest-Based Negotiation Training: Single-Group Evaluation Study. JMIR Formative Research. 2023. Vol. 7. e42214. <https://doi.org/10.2196/42214>

11. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Верховна Рада України. Законодавство України – <https://zakon.rada.gov.ua/>
2. Program on Negotiation at Harvard Law School – <https://www.pon.harvard.edu/>
3. Negotiation Journal (MIT Press, відкритий доступ) – <https://direct.mit.edu/ngtn>
4. United Nations Peacemaker – <https://peacemaker.un.org/>
5. OSCE Conflict Prevention Centre – <https://www.osce.org/cpc>
6. WTO Dispute Settlement – https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm
7. Moodle Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна – матеріали курсу, кейси, завдання та засоби контролю <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=18360>

Додаток 1

Додаток до робочої програми навчальної дисципліни «Конфліктологія та переговорні процеси»

Дію робочої програми продовжено: на 2026/2027 н. р.

Заступник директора навчально-наукового інституту з навчальної роботи

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« ____ » _____ 20 ____ р.

Голова науково-методичної комісії навчально-наукового інституту

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« ____ » _____ 20 ____ р.