

Сумський державний педагогічний університет імені А.С.Макаренка
Навчально-науковий інститут історії, права та міжнародних відносин
Кафедра всесвітньої історії, міжнародних відносин та методики навчання
історичних дисциплін



ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор НН інституту історії, права
та міжнародних відносин

Ю.В. Подрез

«02» вересня 2024 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРІВ

Галузь знань 29 Міжнародні відносини

**Спеціальність 291 Міжнародні відносини,
суспільні комунікації та регіональні студії**

Освітньо-професійна програма Міжнародні відносини

Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

Мова навчання українська

Погоджено науково-методичною
комісією НН інституту історії, права та
міжнародних відносин
«02» вересня 2024 р.

Голова Моцак С.І., кандидат
педагогічних наук, доцент

Суми – 2024

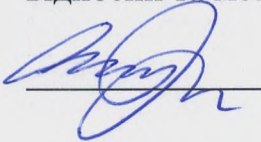
Розробник:

Ціватий В.Г., кандидат історичних наук, доцент кафедри всесвітньої історії, міжнародних відносин та методики навчання історичних дисциплін

Робоча програма розглянута і схвалена на засіданні кафедри всесвітньої історії, міжнародних відносин та методики навчання історичних дисциплін
Протокол № 1 від «30» серпня 2024 р.

Завідувач кафедри

Моцак С.І., к. пед. н., доцент, завідувач кафедри всесвітньої історії, міжнародних відносин та методики навчання історичних дисциплін

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'S.I. Mozhak', written over a horizontal line.

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів – 3 (у 6-му семестрі – 3 кредити)	Освітній рівень: бакалавр	Обов’язкова
		Рік підготовки:
		III-й
		Семестр
3		
Лекції		
10 год.		
Практичні, семінарські		
10 год.		
Лабораторні		
-		
Самостійна робота		
70 год.		
Консультації:		
0 год.		
Вид контролю: залік		
Загальна кількість годин – 90 год.		

1. Мета вивчення навчальної дисципліни

Навчальна дисципліна «**Теорія і практика переговорів**» входить до переліку обов'язкових компонентів освітньо-професійної програми (цикл професійної підготовки) спеціальності 291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії з акцентом на вивченні моделей і алгоритмів переговорів і переговорного процесу у сфері міжнародних відносин, дипломатії та бізнес-середовищі.

Дисципліна «**Теорія і практика переговорів**» забезпечує формування теоретичних уявлень та розвиток практичних навичок ведення переговорів та здійснення посередницької діяльності. Її теоретична частина присвячена вивченню наукових підходів до дослідження міжнародних переговорів, класифікації міжнародних переговорів, їх функцій, структурних елементів переговорної діяльності (стадії ведення переговорів – підготовка, проведення і аналіз результатів переговорів; етапи ведення переговорів, стратегії та тактичні прийоми).

Дисципліна розкриває особливості психології спілкування при веденні міжнародних і дипломатичних переговорів, бізнес-переговорів (перемовин) в умовах співробітництва, конфронтації та в екстремальних ситуаціях; характерні особливості національних та особистих стилів ведення переговорів; дає уявлення про функції, стратегії та види посередництва.

Практичний аспект дисципліни спрямований на формування практичних умінь ведення переговорів, що передбачають спроможність студентів використовувати у реальній переговорній ситуації оптимальні елементи переговорного процесу.

Актуальність курсу «Теорія і практика переговорів» зумовлена необхідністю вивчення сутності, моделей, функцій, стратегій і тактик ведення переговорів, їх національних особливостей та ефективних технологій та технік. Курс є важливою складовою підготовки фахівців у галузі міжнародних відносин, зокрема з таких питань, як забезпечення дипломатичної діяльності держави, інформаційне, аналітичне і практичне забезпечення реалізації зовнішньополітичного курсу держави через переговори і переговорний процес.

Предметом навчальної дисципліни є Предметом вивчення навчальної дисципліни є стратегії, тактичні прийоми та стилі ведення переговорів, технологія посередницької діяльності. Об'єктом вивчення дисципліни є та частина соціальних відносин на світовій арені, де використовується сукупність загальноприйнятих норм, правил, традицій та умовностей, яких дотримуються спеціалізовані органи, дипломатичні представництва та офіційні особи в міжнародному та дипломатичному спілкуванні під час проведення переговорів (перемовин).

Під час вивчення дисципліни та практичній апробації в здобувачів вищої освіти формуються професійні компетентності щодо концептуальних і методологічних засад дослідження переговорів, процесу підготовки до переговорів, стратегії та тактичні прийоми, які використовуються при переговорах, психології ділового спілкування, національних та особистих

стилей ведення переговорів, технологій посередницької діяльності та медіаторства.

Метою курсу «Теорія і практика переговорів» є підготовка студентів (здобувачів вищої освіти) до майбутньої фахової діяльності у сфері міжнародних відносин, у сфері зовнішніх зносин у центральних і спеціалізованих органах управління держави, бізнес-структурах, шляхом системного вивчення теоретичних і практичних матеріалів з розвитку дво- та багатосторонньої дипломатії в сучасному світі, насамперед алгоритмів та моделей переговорів, уміння їх ефективно застосовувати на практиці, як інструментів реалізації зовнішньополітичних інтересів держави, зокрема України. Мета дисципліни – формування у студентів системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу та набуття ними практичних умінь щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення міжнародних переговорів.

Основними завданнями вивчення курсу є:

Ознайомлення здобувачів із категорійно-понятійним апаратом курсу **«Теорія і практика переговорів»**. Студенти повинні знати: основні поняття, терміни та категорії, що складають суть теорії міжнародних переговорів; місце та роль міжнародних переговорів в сучасній системі міжнародних відносин; базові концепції переговорів; типи та види міжнародних переговорів, їх функції; структуру переговорного процесу, особливості кожного із його етапів; стратегії та тактичні прийоми, які використовуються при переговорах; особливості національних та особистих стилів ведення переговорів; специфіку переговорів на високому та найвищому рівнях, багатосторонніх переговорів функції, стратегії та види посередництва.

Студенти повинні вміти: здійснювати інформаційний пошук та аналіз змісту документів та аналітико-синтетичної обробки інформації; моделювати схему проведення двосторонніх та багатосторонніх переговорів; аналізувати переговорну ситуацію; діагностувати інтереси сторін на переговорах; застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу; надавати посередницькі послуги в якості третьої сторони.

Одним із основних завдань вивчення дисципліни **«Теорія і практика переговорів»** є надання студентам необхідних знань і практичних навичок організаційної підготовки до переговорів та їх ведення, набуття вмінь роботи з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами щодо їх тлумачення і аналізу.

Завдання (навчальні цілі) дисципліни **«Теорія і практика переговорів»**: сформулювати правильне розуміння місця переговорного процесу як інструменту дипломатії в системі заходів забезпечення національних інтересів держави; ознайомити студентів із основним категорійно-понятійним апаратом і ключовими проблемами теорії та практики міжнародних переговорів, переговорною практикою провідних країн світу; сформулювати систему знань про стратегію і тактику переговорного процесу; виробити у студентів практичні навички підготовки та ведення переговорів, а також уміння надавати посередницькі послуги на міжнародних

переговорах та працювати з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами щодо їх тлумачення і аналізу.

Навчальна дисципліна спрямована на формування визначеної освітньо-професійною програмою **інтегральної компетентності**:

ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародних відносин, суспільних комунікації та регіональних студій, зовнішньополітичної діяльності держав, міжнародних взаємодій між державами, міжнародними організаціями та недержавними акторами, що характеризуються комплексністю та невизначеністю умов та передбачає застосування теорій суспільних наук та спеціальних наукових методів дослідження проблем міжнародних відносин.

Навчальна дисципліна спрямована на формування таких визначених освітньо-професійною програмою **загальних компетентностей**:

ЗК1. Здатність реалізовувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина України.

ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі і знань про природу і суспільство, та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК3. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

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

ЗК5. Здатність працювати в міжнародному контексті.

ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК11. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

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

ЗК13. Здатність бути критичним і самокритичним.

Навчальна дисципліна спрямована на формування таких визначених освітньо-професійною програмою **спеціальних (фахових) компетентностей спеціальності**:

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.

СК4. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі і практичні проблеми у сфері міжнародних відносин, зовнішньої політики держав, суспільних комунікацій, регіональних досліджень.

СК6. Здатність застосовувати засади дипломатичної та консульської служби, дипломатичного протоколу та етикету, уміння вести дипломатичне та ділове листування (українською та іноземними мовами).

СК8. Усвідомлення національних інтересів України на міжнародній арені.

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.

СК12. Здатність до здійснення комунікації та інформаційно-аналітичної діяльності у сфері міжнародних відносин (українською та іноземними мовами).

СК14. Здатність розуміти закономірності розвитку та самостійно аналізувати ситуацію в країнах і регіонах світу на основі інформації політичного, історичного, економічного, культурного, правового характеру із застосуванням міждисциплінарних та наукових методів досліджень міжнародних відносин.

СК15. Здатність здійснювати фахову діяльність з дотримання етично-протокольних норм та врахуванням етнокультурних особливостей національної дипломатії країн світу.

2. Передумови для вивчення дисципліни

Навчальна дисципліна **«Теорія і практика переговорів»** входить до переліку обов'язкових компонент освітньо-професійної програми. Дисципліна спирається на вивчення таких навчальних курсів, як «Історія та культура України», «Українська діаспора в міжнародних відносинах», «Теорія міжнародних відносин», «Публічне мовлення і міжкультурна комунікація в професійній діяльності міжнародника», «Теорія і практика дипломатії», «Дипломатичний протокол і етикет», «Дипломатія іноземних держав». Знання, отримані в результаті вивчення курсу **«Теорія і практика переговорів»** можуть бути використані надалі під час вивчення дисциплін: «Службове та дипломатичне листування», «Сучасні міжнародні відносини і світова політика», «Зовнішня політика і дипломатія сучасної України», «Виробнича практика».

3. Результати навчання за дисципліною

Для засвоєння дисципліни **«Теорія і практика переговорів»** студенти мають знати визначальні тенденції світової історії та історії України, категорії теорії держави і права, історії та теорії міжнародних відносин, дипломатичної та консульської служби, теорії і практики дипломатії. У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути такі результати навчання:

ПРН01. 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.

ПРН03. Знати природу міжнародного співробітництва, характер взаємодії між міжнародним акторами, співвідношення державних, недержавних акторів у світовій політиці.

ПРН04. Знати принципи, механізми та процеси забезпечення зовнішньої політики держав, взаємодії між зовнішньою та внутрішньою політикою, визначення та реалізації на міжнародній арені національних інтересів держав, процесу формування та реалізації зовнішньополітичних рішень.

ПРН05. Знати природу та механізми міжнародних комунікацій.

ПРН11. Здійснювати прикладний аналіз міжнародних відносин, зовнішньої політики України та інших держав, міжнародних процесів та міжнародної ситуації відповідно до поставлених цілей, готувати інформаційні та аналітичні довідки.

ПРН13. Вести фахову дискусію із проблем міжнародних відносин, міжнародних комунікацій, регіональних студій, зовнішньої політичної діяльності, аргументувати свою позицію, поважати опонентів і їхні точки зору.

ПРН15. Розуміти та застосовувати для розв'язання складних спеціалізованих задач міжнародних відносин, суспільних комунікацій та регіональних студій чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо.

ПРН16. Розуміти та відстоювати національні інтереси України у міжнародній діяльності.

4. Критерії оцінювання результатів навчання

Розподіл балів

Поточний контроль														Разом	Сума
РОЗДІЛ 1. РОЗДІЛ 2.												Лекції	ІНДЗ		
Т.1	Т.2	Т.3	Т.4	Т.5	Т.6	Т.7	Т.8	Т.9	Т.10	Т.11	Т.12	Л	ІНДЗ	75	100
Поточний контроль															
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	10		
Контроль самостійної роботи, ситуаційні завдання (залік)														25	

4.1. Критерії оцінювання видів роботи для поточного контролю

Під час оцінювання результатів навчання з навчальної дисципліни «Теорія і практика переговорів» використовується накопичувальна бально-рейтингова система, що передбачає оцінювання якості виконання студентами

всіх видів аудиторної та позааудиторної навчальної діяльності, спрямованих на опанування навчального навантаження шляхом поточного контролю, контролю виконання самостійної роботи та виконання індивідуального творчого завдання.

Поточний контроль складається з таких компонентів:

- **75 балів:** участь у *семінарах (практичних заняттях)* – підготовка та виступ з усними доповідями, участь в обговоренні дискусійних питань, виконання практичних завдань, презентацій, тощо; відвідування лекцій і виконання індивідуальних творчих завдань, підготовка есе, виконання тестів.

- **25 балів:** *самостійне* опрацювання теоретичного матеріалу, робота з джерелами, нормативно-правовими актами, виконання тестів і ситуаційних завдань (залік).

Разом – **100 балів.**

Оцінювання результатів роботи здобувача вищої освіти здійснюється за наступними критеріями:

Кількість балів за всі види навчальної діяльності	Критерії оцінювання навчальних досягнень студента
90 – 100	- здобувач вищої освіти упевнено оперує обсягом навчального матеріалу і застосовує його для розв'язання проблем; - самостійно оцінює факти, явища, вільно висловлює власні думки; - може характеризувати та аналізувати історичну інформацію; - співвідносити події та процеси за періодами на основі наукової періодизації історичної науки; - студент виявляє творчі здібності, вміє порівнювати, узагальнювати, систематизувати матеріал, наводити чисельні приклади; - вільно користується тематичними картами; - розуміє основні тенденції розвитку зовнішньо-політичних проблем України.
82 - 89	- здобувач вищої освіти загалом володіє обсягом навчального матеріалу; - здатний застосовувати вивчений матеріал на рівні стандартних ситуацій, наводити окремі власні приклади; - вміє порівнювати, узагальнювати, систематизувати основні теоретичні й фактологічні положення, явища, але відповідь може бути не зовсім змістовною, цілісною, послідовною, містити деякі фактологічні помилки, неточності; - здобувач вищої освіти робить незначні помилки, користуючись картою; - не завжди може вірно зробити висновок, добрати переконливі аргументи; - дає загальну характеристику подій (причини, наслідки, значення); - встановлює послідовність подій, характеризує причинно-наслідкові зв'язки між ними.
74 - 81	- здобувач вищої освіти загалом володіє обсягом навчального матеріалу; - здатний застосовувати вивчений матеріал на рівні стандартних ситуацій, наводити окремі власні приклади; - вміє порівнювати, узагальнювати, систематизувати основні теоретичні й фактологічні положення, явища, але відповідь може бути не зовсім

	змістовною, цілісною, послідовною, містити деякі фактологічні помилки, неточності; - студент робить незначні помилки, користуючись картою; - не завжди може вірно зробити висновок, добрати переконливі аргументи; - не достатньо повно дає характеристику подій (причини, наслідки, значення); - на посередньому рівні встановлює послідовність подій, характеризує причинно-наслідкові зв'язки між ними.
64 - 73	- здобувач вищої освіти володіє навчальним матеріалом на початковому рівні; - може репродуктивно відтворити незначну частину теоретичного й фактологічного матеріалу; - виявляє знання і розуміння окремих положень курсу; - вміє на елементарному рівні аналізувати, робити узагальнення, порівняння, висновки; - визначає окремі ознаки подій, встановлює їх послідовність; - може дати стислу характеристику окремої постаті; - слабо орієнтується за картами.
60 - 63	- здобувач вищої освіти володіє навчальним матеріалом на початковому рівні; - може репродуктивно відтворити незначну частину теоретичного й фактологічного матеріалу; - виявляє знання і розуміння окремих положень курсу; - вміє на елементарному рівні аналізувати, робити узагальнення, порівняння, висновки; - визначає окремі ознаки подій, встановлює їх послідовність; - може дати стислу характеристику окремої постаті; - слабо орієнтується за картами.
35-59	- здобувач вищої освіти дуже слабо володіє навчальним матеріалом, нездатний елементарно розпізнавати і відтворити окремі факти, явища, події; - впізнає постать чи подію лише за детальним описом; - не визнає послідовності подій; - відсутні навички роботи з картами; - відповідь має уривчастий, незакінчений, незмістовний характер; - відсутня здатність викласти думку на елементарному рівні; - вибирає правильний варіант відповіді з двох запропонованих (на рівні «так – ні»).
1 - 34	- здобувач вищої освіти зовсім не володіє навчальним матеріалом, нездатний елементарно розпізнавати і відтворити окремі факти, явища, події; - не впізнає постать чи подію; - не визнає послідовності подій; - відсутні навички роботи з картами; - відповідь має уривчастий, незакінчений, незмістовний характер; - відсутня здатність викласти думку на елементарному рівні; - вибирає правильний варіант відповіді з двох запропонованих (на рівні «так – ні»).

Оцінювання індивідуального творчого завдання здійснюється за такими критеріями: самостійність та оригінальність дослідження, виконання

поставлених автором завдань, здатність здійснювати узагальнення на основі опрацювання теоретичного матеріалу та відсутність помилок при оформленні цитування й посилань на джерела.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для екзамену, заліку, курсового проекту (роботи), практики
90 – 100	A	відмінно
82 - 89	B	добре
74 - 81	C	
64 - 73	D	
60 - 63	E	задовільно
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
1 - 34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

В Університеті передбачено можливість перезарахування результатів неформальної та/або інформальної освіти відповідно до Положення про порядок визнання результатів навчання у неформальній та/або інформальній освіті у Сумському державному педагогічному університеті імені А.С.Макаренка (<https://sspu.edu.ua/universytet/edusci/normatyvno-pravova-baza>).

5. Засоби діагностики результатів навчання

Оцінювання знань здобувачів з навчальної дисципліни «**Теорія і практика переговорів**» здійснюється шляхом проведення контрольних заходів, які включають поточний, підсумковий модульний, підсумковий семестровий контроль. Рівень навчальних досягнень здобувачів оцінюється за 100-бальною шкалою.

Поточний контроль передбачає усні відповіді здобувачів на теоретичні питання семінарських занять, результати самостійної роботи з науковою літературою та першоджерелами, а також якість виконання здобувачем індивідуального завдання у вигляді творчого завдання.

Підсумковий модульний контроль передбачає складання колоквіуму за змістовним модулем. Колоквіум проводиться в усній формі та включає два теоретичні запитання, відповіді на які дають можливість оцінити рівень оволодіння теоретичним матеріалом з історії української дипломатії.

Тестовий контроль передбачає підготовку спеціальних тестових завдань, виконання (чи невиконання) яких вказує на наявність (або відсутність) у здобувача вищої освіти певних знань, умінь.

Індивідуальне творче завдання передбачає виконання здобувачами вищої освіти різних форм творчих завдань (есе, презентація, тези конференції, тощо).

Підсумковий контроль. Формою підсумкового контролю є **залік**.

Особлива увага при опануванні змісту навчальної дисципліни «**Теорія і практика переговорів**» приділяється запобіганню порушенню академічної доброчесності та забезпечення довіри до результатів освітнього процесу та освітньої діяльності, розумінню здобувачами вищої освіти значення академічної доброчесності та наслідків недотримання її постулатів.

Питання для підсумкового контролю (залік):

1. Роль переговорів у житті сучасного суспільства та міжнародних відносинах.
2. Сутність концепту «переговори».
3. Модель і алгоритми переговорів.
4. Поняття переговорного процесу.
5. Основні характеристики переговорного процесу.
6. Види і функції переговорів.
7. Суб'єкти і предмет переговорів.
8. Позиції та пропозиції у переговорах.
9. Поняття «результат переговорів».
10. Моральна сторона ведення переговорів.
11. Організація переговорів як процесу.
12. Підготовка до переговорів. Основні етапи підготовки до ведення міжнародних переговорів.
13. Стратегія ведення переговорів.
14. Позиційний підхід.
15. Колаборативні переговори.
16. Чинники успіху під час міжнародних переговорів.
15. Основні прийоми переговорів із прикладами.
17. Планування переговорного процесу.
18. Постановка цілей.
19. Інформаційна підготовка.
20. Методи підготовки до переговорів.
21. Початок переговорів.
22. Розміщення учасників переговорів.
23. Обговорення процедури і регламенту переговорів.
24. Узгодження порядку денного.
25. Визначення спільних інтересів.
26. Початок бесіди і її психологічні прийоми.
27. Стадії переговорів.
28. Інтереси сторін у переговорному процесі.
29. Різниця в поняттях «позиція» та «інтереси».
30. Суперечливі і сумісні інтереси.
31. Техніки НЛП у переговорному процесі.
32. Нейрологічні рівні при роботі з переконанням учасників переговорів.
33. Поняття «рішення» та їх класифікація.
34. Обговорення варіантів рішень.

35. Завершення переговорів.
36. Поняття «результат переговорів».
37. Критерії ефективності переговорів.
38. Аналіз результатів переговорів.
39. Психологія прийняття рішень у переговорному процесі.
40. Індивідуальні відмінності і психологічний тип учасника переговорів, який приймає рішення.
41. Психологічні бар'єри і «поведінкові пастки» на шляху до прийняття рішень.
42. Стратегія і тактика переговорного процесу.
43. Психологія ведення переговорів у рамках співпраці.
44. Сутність понять «стратегія» і «тактика» переговорного процесу.
45. Стратегії поведінки на переговорах у концепції К. Томаса – Р. Кіллена.
46. Стратегії поведінки на переговорах у рамках співпраці.
47. Стратегії і тактики ведення конфронтаційних переговорів.
48. Психологічна сутність поняття «маніпуляція».
49. Психотехнологія маніпулювання на переговорах.
50. Прийоми захисту від маніпуляцій.
51. Обман як психологічний феномен переговорного процесу.
52. Інститут медіації (посередництва) в переговорному процесі.
53. Суб'єкти медіації.
54. Види медіації.
55. Принципи медіації.
56. Соціальні ролі та функції медіатора.
57. Ефективність медіації.
58. Західна культура ведення переговорів.
59. Східна культура ведення переговорів.
60. Поняття про національні стилі ведення переговорів.
61. Роль примусових заходів у сучасному переговорному процесі.
62. Види примусу в сучасному переговорному процесі.
63. Передумови примусу в сучасному переговорному процесі.
64. Досвід використання примусових заходів: можливості та обмеження в переговорному процесі.
65. Поняття «оптимальне рішення» в конфліктній ситуації під час переговорів.
66. Ненасильницькі методи вирішення конфліктів під час переговорів.
67. Охарактеризуйте основні принципи дослідження конфлікту.
68. Обґрунтуйте основні причини виникнення сучасних міжнародних конфліктів.
69. Проаналізуйте різновиди стратегій переговорів.
70. Проаналізуйте типи переговорів залежно від учасників переговорного процесу.
71. Розкрийте соціально-психологічні фактори виникнення конфлікту.
72. Проаналізуйте основні принципи посередництва.

73. Проаналізуйте основні причини виникнення сучасних політичних конфліктів.
74. Поясніть чинники виникнення конфліктів в організаціях.
75. Обґрунтуйте роль і значення переговорів у політиці й суспільному житті.
76. Назвіть та охарактеризуйте способи запобігання і розв'язання інноваційних конфліктів.
77. Обґрунтуйте роль національної ідентичності у розвитку міжнаціональних конфліктів.
78. Дайте пояснення поняття «конфлікт» і визначте форми та рівні прояву конфлікту.
79. Назвіть та охарактеризуйте фактори, що створюють фон для виникнення та розвитку конфлікту.
80. Проаналізуйте структуру переговорів.
81. Визначте причини та умови виникнення конфлікту.
82. Обґрунтуйте відмінності між поняттями «посередництво», «надання добрих послуг», «арбітраж».
83. Обґрунтуйте особливості переговорів в умовах конфлікту.
84. Проаналізуйте знання про природу конфліктів у давньому світі та античному суспільстві.
85. Національні особливості і модель переговорів у США.
86. Національні особливості і модель переговорів у ФРН.
87. Національні особливості і модель переговорів в Італійській Республіці.
88. Національні особливості і модель переговорів у Французькій Республіці.
89. Національні особливості і модель переговорів в КНР.
90. Національні особливості і модель переговорів в Японії.

6. Програма навчальної дисципліни

Програма навчальної дисципліни «Теорія і практика переговорів» складається з двох модулів, які в цілому висвітлюють теоретичні засади та дипломатичні практики щодо переговорів і переговорного процесу, а також особливостей технік і технологій переговорів та їх застосування у сфері міжнародних відносин.

7. Інформаційний зміст навчальної дисципліни

7.1. Тематичні розділи

Тема 1. Переговори як важлива та невід'ємна складова міжнародних відносин. Предмет і завдання курсу.

«Теорія і практика переговорів» як наука і навчальна дисципліна. Концепт «Переговори (Перемовини)». Концепт «Переговорний процес», Концепт «Переговорник». Концепт «Конфлікт». Огляд джерел і літератури з навчальної дисципліни.

Тема 2. Дипломатичні переговори і міжнародні переговори: поняття, концепції, класифікація, функції.

Поняття «переговори». Основні підходи до дослідження переговорів. Погляди Т. Шеллінга, А. Рапопорта, Г. Райффа, Р. Аксельрода, Ч. Карраса. Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентау. Теорія переговорів К. Райта «залізний кулак в оксамитовій рукавичці». Погляди на переговорний процес Р. Фішера та У. Юрі. Класифікація міжнародних переговорів. Переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту. Функції переговорів (інформаційно-комунікативна; регуляційна; пропагандистська; функція вирішення власних внутрішньополітичних і зовнішньополітичних завдань; координації дій на міжнародній арені).

Тема 3. Підготовка до ведення міжнародних переговорів і дипломатичних переговорів.

Завдання і проблеми підготовчої роботи. Переговори про переговори. Вибір місця та термінів проведення переговорів. Визначення порядку денного та рівня переговорів. Моделювання процесу переговорів. Алгоритми дій на переговорах. Аналіз проблеми і розробка можливих альтернатив. Підготовка переговорної позиції, концепції і можливих варіантів вирішення проблеми. Формування пропозицій і підготовка основних аргументів. Організаційна підготовка переговорів. Формування делегації. Кількісний і персональний склад переговорної сторони. Визначення функцій кожного учасника переговорів. Наради. Технічні засоби по підготовці та веденню переговорів.

Тема 4. Структура переговорного процесу.

Етапи ведення переговорів та їх особливості. Етап взаємного уточнення інтересів, концепцій, позицій. Дискусійний етап. Підсумковий етап. Стратегії ведення переговорів. Стратегія торгу. Стратегія спільного з партнером пошуку вирішення проблеми. Способи подання позиції. Основні тактичні прийоми ведення переговорів. Максимальне завищення початкового рівня. Розстановка неправдивих акцентів у власній позиції. Ультимативні вимоги. Висунення вимог по наростаючій. Дозування інформації. Завідомо неправдива інформація або блеф. Відмова від власних пропозицій. Подвійне трактування. Поступове підвищення складності питань. Пошук загальноприйнятної зони рішення. Пакетування. Блокова тактика. Проблема переговорної гнучкості і переговори в умовах нерівності сил. Затвердження підсумків переговорів. Види документів за підсумками переговорів.

Тема 5. Психологія ділового спілкування під час переговорів.

Психологічний настрій партнерів. Переговорна сторона. Правила впливу на співбесідника. Щира зацікавленість іншою особою. Керованість дій та настрою. Усвідомлення особистої значущості. Вміння слухати та прислуховуватися. Особисті бесіди. Усвідомлення значущості взаєморозуміння. Невербальні засоби спілкування.

Тема 6. Стили ведення переговорів. Національні та міжкультурні особливості переговорів.

Поняття «національний стиль ведення переговорів». Роль національних стилів у переговорному процесі. Погляди У. Зартмана, М. Бергмана, Р.

Коена, Г. Фішера, К. Йонссона. Характеристика національних стилів ведення переговорів: американський, німецький, англійський, французький, японський, китайський, арабський. Особисті стилі ведення переговорів. Якості «ідеального переговорника». Психологічні аспекти ведення переговорів. Національні та міжкультурні особливості переговорів.

Тема 7. Посередництво в переговорах.

Теорія конфлікту. Посередництво в конфліктах. Функції посередника. Стратегії посередництва. Види посередництва. Нейтральність посередника. Поняття «третя сторона». Поняття «спостерігач» та його функції. Арбітраж та його функції. «Місії добрих послуг». Посередництво держав. Посередництво міждержавних та неурядових організацій. Інші види посередництва. Ефективність посередницьких зусиль. Медіація. Медіаторство.

Тема 8. Загальна характеристика переговорів як засобу розв'язання конфліктів.

Соціальна природа феномену переговорів. Характерні риси та структура переговорного процесу. Характеристика типології проблем переговорів. Моральні принципи ведення переговорів. Концепція «переговорного процесу як засобу виходу з політичного конфлікту» А. Раппопорта, Г. Райффу.

Тема 9. Принципи, методи і механізми переговорного процесу.

Переговори при врегулюванні конфліктів у сфері ділових відносин. Формування предмету переговорів, підготовка до їх введення. Основні етапи переговорного процесу та діяльність учасників переговорів.

Психологічні особливості проведення переговорів у професійній діяльності. Використання маніпулятивних технологій у переговорному процесі.

Тема 10. Посередництво в конфліктах. Медіація як особливий вид посередництва.

Поняття посередництва в конфлікті. Сфери застосування посередництва. Стадії посередництва. Характеристика особливостей та специфіки медіації.

Принципи та процедура медіації. Відмінність посередництва і медіації. Ефективність медіації на ранніх етапах загострення конфлікту. Зарубіжний досвід арбітражних процедур.

Тема 11. Переговори: історія, теорія та практика (погляд із XXI століття).

Модель переговорів. Інноваційні технології ведення переговорів. Особливості ведення переговорів і переговорний процес в бізнес-структурах. Бізнес переговори.

Протокольне забезпечення підготовки і проведення переговорів. Особливості міжкультурної комунікації під час переговорів. Гендерний чинник у переговорах (перемовинах). Дипломатичний протокол, церемоніал та етикет міжнародної ввічливості під час переговорів. Державний протокол на переговорах найвищого рівня.

Диджиталізація і цифровізація переговорів і переговорного процесу.

7.2. Структура та обсяг навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин					
	Денна форма					
	у тому числі					
	Усього	Лекції	Практ.	Лабор.	Конс.	Самост.р
Тема 1. Переговори як важлива та невід’ємна складова міжнародних відносин. Предмет і завдання курсу.	8	2				6
Тема 2. Дипломатичні переговори і міжнародні переговори: поняття, концепції, класифікація, функції.	8	2				6
Тема 3. Підготовка до ведення міжнародних переговорів і дипломатичних переговорів.	8	2				6
Тема 4. Структура переговорного процесу.	8	2				6
Тема 5. Психологія ділового спілкування під час переговорів.	10	2	2			6
Тема 6. Стили ведення переговорів. Національні та міжкультурні особливості переговорів.	8		2			6
Тема 7. Посередництво в переговорах.	8		2			6
Тема 8. Загальна характеристика переговорів як засобу розв’язання конфліктів.	8		2			6
Тема 9. Принципи, методи і механізми переговорного процесу.	8					8
Тема 10. Посередництво в конфліктах. Медіація як особливий вид посередництва.	8		2			6
Тема 11. Переговори: історія, теорія та практика (погляд із XXI століття).	8					8
Консультація	0				0	
Разом за II семестр	90	10	10		0	70
Всього за рік	90	10	10		0	70

7.3. Теми лекційних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
		Денна форма
1.	Переговори як важлива та невід’ємна складова міжнародних	2 год.

	відносин. Предмет і завдання курсу.	
2.	Дипломатичні переговори і міжнародні переговори: поняття, концепції, класифікація, функції.	2 год.
3.	Підготовка до ведення міжнародних переговорів і дипломатичних переговорів.	2 год.
4.	Структура переговорного процесу.	2 год.
5.	Психологія ділового спілкування під час переговорів.	2 год.
6.	Стили ведення переговорів. Національні та міжкультурні особливості переговорів.	0 год.
7.	Принципи, методи і механізми переговорного процесу.	0 год.
8.	Переговори: історія, теорія та практика (погляд із XXI століття).	0 год.
Разом		10 год.

7.4. Теми практичних (семінарських) занять:

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
		Денна форма
1.	Дипломатичні переговори і міжнародні переговори: поняття, концепції, класифікація, функції.	0 год.
2.	Підготовка до ведення міжнародних переговорів і дипломатичних переговорів.	0 год.
3.	Структура переговорного процесу.	0 год.
4.	Психологія ділового спілкування під час переговорів.	2 год.
5.	Стили ведення переговорів. Національні та міжкультурні особливості переговорів.	2 год.
6.	Посередництво в переговорах	2 год.
7.	Загальна характеристика переговорів як засобу розв'язання конфліктів.	2 год.
8.	Посередництво в конфліктах. Медіація як особливий вид посередництва.	2 год.
Разом		10 год.

7.5. Самостійна робота

Види самостійної та індивідуальної роботи	Рекомендована література	Форми контролю та звітності
<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>
Опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу	Конспект лекцій	Експрес опитування
Підготовка до семінарських завдань	документи – 1-10 базова – 11-20 допоміжна – 21-60 інформаційні ресурси довідкова література	Усне опитування, тематичне тестування
	документи – 1-10	тематичне тестування,

Самостійне опанування тем курсу	базова – 11-20 допоміжна – 21-60 інформаційні ресурси довідкова література	підготовка індивідуального творчого завдання
Завдання для підвищення рейтингу студентів		
Виступ по темі індивідуального творчого завдання	допоміжна література	захист
Участь у студентських конференціях	базова література	стаття/тези

8. Рекомендовані джерела інформації

Документи і нормативно правові акти:

1. Конституція України: чинне законодавство зі змінами та допов. (офіційний текст) К.: ПАЛІВОДА А. В., 2022. 72 с.
2. Віденська конвенція про дипломатичні зносини. 18 квітня 1961 р. // УРСР у міжнародних відносинах: міжнародні договори, конвенції, угоди та інші акти, учасником яких є Україна. К., 1966.
3. Віденська конвенція про консульські зносини. 24 квітня 1963 р. // Інформаційно-довідковий бюлетень консульських зносин. – К., 1996.
4. Закон України «Про державну службу», від 10.12.2015, №889-VIII (у редакції від 01.01.2023р.; редакція відбудеться 31.03.2023р.).
5. Закон України «Про дипломатичну службу», від 07.06.2018, № 2449-VIII (у редакції від 01.01.2022р.).
6. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики», від 01.07.2010, № 2411-VI (у редакції від 08.07.2018р.; редакція відбудеться 31.03.2023р.).
7. Положення про Державний Протокол та Церемоніал України від 22 серпня 2002р. (у редакції від 15.02.2010р.).
8. Положення про дипломатичне представництво України за кордоном // Розпорядження Президента України від 22 жовтня 1992 р. № 166/92.
9. Положення про порядок розміщення дипломатичних представництв, консульських установ іноземних держав і представництв МО в Україні, затверджене постановою КМ України від 27 лютого 1995 р. (у редакції від 02.11.2017р.).
10. Указ президента України від 22 серпня 2002 р. «Про Державний Протокол і Церемоніал України». Положення про Державний Протокол та Церемоніал України (у редакції від 15.02.2010р.).

Основні:

1. Асташенкова Д.К. Міжнародні візити та переговори: організація і протокольний супровід: навч. посібник. Дипломатична академія України при МЗС України. Київ, 2020. 88с.

2. Лісовський П.М., Лісовська Ю.П. Дипломатія: кібербезпека та шляхетність переговорів: навч. посіб. Київ : Видавництво Ліра-К, 2021. 222 с.
3. Луцишин Г. І. Конфліктологія та теорія переговорів: Навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2015. 200 с.
4. Подворна О. Г. Дипломатичний протокол та етикет: навчальний посібник. Вид. 2-ге: перероб. та доп. Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2020. 218 с.
5. Рахліс В., Павленко О. Переговори і медіація. Підручник для підготовки професійного переговорника: за ред. Олени Павленко. Дніпро: Ун-т мит. справи та фінансів, 2020. 340 с.
6. Тихомирова Є.Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів. Підручник (стереотипне видання). Суми: Університетське видання, 2023. 240 с.
7. Трофименко А. В., Константинова Ю.В. Конфліктологія та теорія переговорів: навчальний посібник. Маріуполь: МДУ, 2020. 375 с.
8. Ціватий В.Г. Дипломатичний протокол і етикет міжнародної ввічливості в умовах мондіалізованого світоустрою ХХІ століття: теоретико-методологічний і практичний дискурси наукової та освітньої дипломатії. Сучасне суспільство: Монографія. Харків: СГ НТМ «Новий курс», 2022. Розділ 3.12. С. 338–348.
9. Ціватий В.Г. Публічне мовлення, дипломатична риторика і міжкультурна комунікація у сфері міжнародних відносин та етикетних практик: інституціональний, міжнародно-інформаційний та політико-дипломатичний дискурси. Трансформація суспільних відносин в умовах цивілізаційних змін: Монографія. Харків: СГ НТМ «Новий курс», 2023. Розділ. 4.7. С. 337-363.
10. Яхно Т.П., Куревіна І.О. Конфліктологія та теорія переговорів. Навчальний посібник. Київ, ЦУЛ, 2021. 168 с.

Додаткові:

1. Білецька Т.В., Ігнат'єва Т.В. Міжнародні конфлікти сучасності: теорія і практика аналізу: навчально-методичний посібник. Кам'янець-Подільський, 2020. 50 с.
2. Блінов О.А. Психологічне забезпечення переговорного процесу: Навчальний посібник. Київ: НАУ, 2013.
3. Галушко В.П. Діловий протокол та ведення переговорів: Навчальний посібник. Вінниця: «Нова книга», 2002.
4. Городенська К. Українське слово у вимірах сьогодення. – Київ, 2019. – Видання друге, істотно доповнене. – 208с.
5. Дорош Л. О., Івасечко О. Я., Турчин Я. Б. Зовнішня політика України. Навчальний посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2021. 348 с.
6. Іванець Т. М. Соціологія міжнародних відносин: навч. посіб. Київ: Видавництво Ліра-К, 2021. 232 с.
7. Капітоненко М.Г. Міжнародні конфлікти: навч. посіб. К.: Либідь, 2009. 352 с.

8. Кеннеді Г. Домовлятися завжди. Як досягати максимуму в будь-яких переговорах; пер. з англ. Тетяни Микитюк. Харків: Книжковий Клуб «Клуб сімейного дозвілля», 2016. 336 с.
9. Кіріакіді М.В. Військово-морський етикет та церемоніал: довідник / М.В. Кіріакіді, Г.Г. Стельмах, С.В. Воропай. Одеса: Олді+, 2022. 102 с.
10. Корсунський С. Зовнішня політика в епоху трансформацій. Серія «Історія та політика». Харків: Віват, 2020. 256 с.
11. Лісовський П.М., Лісовська Ю.П. Дипломатична та консульська служба: навч. посіб. Київ : Видавництво Ліра-К, 2022. 178 с.
12. Мазуркевич О. П., Дячук В. П. Звичаєві норми етикету в традиційній культурі українців. К.: «Вид-во Ліра-К». 2017. 218 с.
13. Матлай Л. С. Дипломатія України. Навчальний посібник. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2020. 260 с.
14. Палеха Ю.І., Пристайко В.В. Документування в дипломатичній діяльності: навч. посібник. К.: «Вид-во Ліра-К». 2015. 284 с.
15. Пентилюк М.І., Маруніч І.І., Гайдаєнко І.В. Ділове спілкування та культура мовлення. Навчальний посібник. Київ, ЦУЛ, 2020. 224 с.
16. Росс Д. Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнес-переговорів; пер. з англ. З. Лобач. Київ: «КМ-БУКС», 2019.
17. Сагайдак О.П. Дипломатичний протокол та етикет. Львів., 2019. 3-є вид.
18. Сагайдак О.П., Сардачук П.Д. Посольство і консульство: Організація і форми роботи: навчальний посібник. Київ, 2014. 317 с.
19. Снітинський В. В., Завальницька Н. Б., Брух О. О. Діловий етикет у міжнародному бізнесі: Навчальний посібник. Львів, 2022. 300 с.
20. Станчев М.Г. Дипломатичний протокол та етикет: Навчальний посібник. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2018. 96 с.
21. Тимошенко Н.Л. Корпоративна культура. Діловий етикет. – К.: Знання, 2006.
22. Тодоров І.Я. Євроатлантична інтеграція: історія та сучасність. Навчальний посібник. Ужгород – Київ, 2023. 360 с.
23. Турчин Я.Б., Дорош Л.О., Івасечко О.Я. Дипломатична та консульська служба. Підручник. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2018. 332 с.
24. 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.
25. Ціватий В.Г. Дипломатія і підготовка дипломата ХХІ століття: традиції, інновації, моделі. Науковий вісник Дипломатичної академії України. Київ, 2004. Вип. 10. Ч. І. С. 11-31.
26. Ціватий В.Г. Європейський дипломатичний простір і дипломатичні практики ХVІ-ХVІІІ ст.: український контекст. Україна дипломатична'2014: Науковий щорічник. Київ: ІВЦ «Планета», 2014. Вип. 15. С. 579-588.
27. Ціватий В.Г. Переговори і моделі переговорного процесу в мондіалізованому світі ХХІ століття: міжкультурно-комунікаційний і

політико-дипломатичний аспекти. Нотатки сучасної науки: електронний мультидисциплінарний науковий часопис. Харків: СГ НТМ «Новий курс», 2023. Випуск 4 (IV). С. 7–9.

28. Ціватий В.Г. Уособлення українців та України очима європейців доби раннього Модерного часу (XVI-XVIII ст.): інституціональний, діаспоральний і всесвітньо-історичний дискурси. Україна у світовому історичному просторі: збірник наукових статей. Маріуполь: МДУ, 2019. С. 126-130.

29. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. Київ: «Кондор», 2011. 192 с.

30. Чекаленко Л. Д. Діловий протокол та етикет: історія та сучасність: Навчальний посібник. Методологічні матеріали / ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України», КНУ імені Тараса Шевченка. Київ, «LAT&K», 2019. 78 с.

31. Чичкало-Кондрацька І.Б., Новицька І.В. Дипломатичний і діловий протокол: Навчальний посібник. Полтава: ПолтНТУ, 2018. 117 с.

32. Шеломенцев В.М. Етикет і сучасна культура спілкування. В.К. Федорченко (заг. ред.). 2-е вид. Київ: Лібра, 2003. 415 с

33. Шергін С.О. Політологія міжнародних відносин: навч. посіб. 3-є видання, виправ. і доповн. Київ : «Центр учбової літератури». 2020. 258 с.

34. Шинкаренко Т.І. Дипломатичний протокол та етикет: Навчальний посібник. Київ, 2009. 295с.

35. Шинкаренко, Т.І. Мова дипломатичних документів: навчальний посібник / Т.І. Шинкаренко, А.Г. Гуменюк, О.Ю. Ковтун. К., 2009. 112 с.

36. Berridge G.R. Diplomacy, Third Edition: Theory and Practice. Palgrave Macmillan: Basingstoke and New York, 2022. 6th edition. 240p.

37. Diplomacy for Professionals and Everyone (Diplomatic Studies, 20). Alisher Faizullaev. Brill-Nijhoff, 2022. 324 p.

38. Global Diplomacy: An Introduction To Theory And Practice. Thierry Balzacq, Frédéric Charillon, Frédéric Ramel, Nicole Snow. Palgrave Macmillan, 2020. 350 p.

39. Modern Diplomacy in Practice. Robert Hutchings, Jeremi Suri. Palgrave Macmillan, 2020. 260 p.

40. Orłowski Tomasz. Protokół dyplomatyczny. Między tradycją a nowoczesnością. Wydawnictwo Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, 2022. 480 s.

Інформаційні ресурси:

1. Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>
2. Міністерство закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/>
3. Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
4. Словник термінів міжкультурної комунікації / Ф. С. Бацевич; М-во освіти і науки України, Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. Київ: Довіра, 2007. 205 с. (Словники України). URL: <http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/ua/elib.exe?Z21ID=&I21DBN=UKRLIB&P21DBN=UKRLIB&S21STN=1&>

[S21REF=10&S21FMT=online_book&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=FF=&S21STR=ukr0002863](#)

Довідкова література:

1. Українська дипломатична енциклопедія: у 2 т. / Київ. нац. ун-т імені Тараса Шевченка, Ін-т міжнар. відносин ; [редкол.: Л. В. Губерський (голова) та ін.]. Київ : Знання України, 2004. Т. 1-2.
2. Українська дипломатична енциклопедія: у 5-ти томах. Харків: Фоліо, 2013. Т.1-5.

9. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна «Теорія і практика переговорів»

Методи навчання:

Під час викладання курсу «Теорія і практика переговорів» використовується різні методи навчання – традиційні (лекції, практичні заняття, презентація індивідуальних завдань, опитування), активні методи навчання (дискусійні групи, конкурентні групи, ситуаційні вправи, мозковий штурм), виконання індивідуальних завдань та їх публічна презентація, підготовка тез наукових доповідей і статей до наукових збірників.

У процесі вивчення дисципліни використовуються пояснювально-ілюстративний, дослідницький та інтерактивні методи навчання, зокрема, метод вивчення конкретних ситуацій, семінар, метод групової дискусії, круглого столу, кейс-методи (кейс-стаді), метод «мозкові атаки», науковий диспут, наукова полеміка та інші.

Методичне забезпечення курсу:

Під час викладання курсу «Теорія і практика переговорів» використовується різні види і засоби методичного забезпечення:

1. Навчальні аудиторії, які обладнанні для проведення лекційних і семінарських занять.
2. Робоча програма навчальної дисципліни.
3. Опорні конспекти лекцій.
4. Методичні рекомендації для самостійного вивчення дисципліни та завдання до семінарських занять.
5. Завдання для колоквиуму; завдання для індивідуального творчого проекту; питання для підготовки до заліку.
6. Інтернет-ресурси.
7. Ілюстративні матеріали.
8. Набір карт: карта світу; карта сучасної Європи; карта України.
9. Аудіовізуальні, технічні і комп'ютерні засоби навчання: комп'ютери, мультимедійний проектор, екран інші технічні засоби навчання (ТЗН).
10. Авторські презентації та відеоматеріали, відеотека з навчальної дисципліни: «Теорія і практика переговорів».