

**Державний заклад «Південноукраїнський національний
педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»**

Кафедра політичних наук і права

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

до проведення практичних занять та організації самостійної і

індивідуальної роботи з навчальної дисципліни

ШКОЛИ ПЕРЕГОВОРІВ У ДИПЛОМАТІЇ

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

спеціальності 052 «Політологія».

Укладач:
кандидат політичних наук,
старший викладач Дмитрашко С. А.

Одеса - 2025

УДК: 378.016:327:327.82:341.76(075.8)

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Південноукраїнського національного педагогічного
університету
імені К. Д. Ушинського (протокол № 7 від 27 лютого 2025 року)*

Рецензенти:

***Коч С. В.**, доктор політичних наук, професор, завідувач кафедри політології Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.*

***Наумкіна С. М.**, доктор політичних наук, професор, завідувач кафедри політичних наук і права Державного закладу «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського».*

Д53 Дмитрашко С. А. Методичні рекомендації до проведення практичних занять та організації самостійної і індивідуальної роботи з навчальної дисципліни «Школи переговорів у дипломатії» [для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 052 «Політологія»]. Одеса : Університет Ушинського. 2025. 54 с.

Методичні рекомендації до проведення практичних занять та організації самостійної і індивідуальної роботи з навчальної дисципліни «Школи переговорів у дипломатії» містять навчально-тематичний план практичних занять, завдання до практичних занять, питання для обговорювання, закріплення й перевірки знань здобувачів, питання та завдання для самостійного опрацювання певної частини курсу, творчо-аналітичні завдання, приблизну тематику індивідуальних навчально-дослідних завдань та методичні рекомендації щодо їх виконання, тестові завдання, питання до заліку в обсязі повної структури курсу відповідно до програми, а також систему оцінювання щодо форм поточного та підсумкового контролю з поясненнями, список рекомендованих джерел інформації, додаток.

ЗМІСТ

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ.....	4
РОЗДІЛ 1. Методичні рекомендації до проведення практичних занять та організації самостійної роботи.....	7
РОЗДІЛ 2. Зміст практичних занять та завдання для самостійної роботи здобувачів.....	11
РОЗДІЛ 3. Методичні рекомендації до виконання індивідуальних науково-дослідницьких завдань.....	27
РОЗДІЛ 4 Контрольні засоби перевірки результатів практичної та самостійної роботи	31
Система оцінювання	41
Рекомендовані джерела інформації.....	48
Додаток А.....	52

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Навчальна дисципліна «Школи переговорів у дипломатії» відноситься до вибіркових компонентів освітньо-професійної програми «Політологія» для підготовки фахівців першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 052 «Політологія».

Дисципліна «Школа переговорів у дипломатії», яку здобувачі вищої освіти вивчають на третьому та четвертому курсі навчання, серед форм освітнього процесу, включає лекції, практичні заняття, самостійну роботу здобувача, ІНДЗ та інші форми роботи. Завершується вивчення курсу заліком.

Дисципліна «Школи переговорів у дипломатії» спрямована на розкриття діяльності дипломатичної служби як професійної діяльності, що практично реалізує зовнішню політику держави та захищає національні інтереси України у сфері міжнародних відносин. Найважливішою функцією дипломатії є проведення переговорів і досягнення за їх результатами угод. Дипломатична діяльність орієнтується на досягнення цілей зовнішньої політики держави через переконання іншої сторони переговорів у правильності рішення, яке відповідає власним інтересам ініціатора. У процесі переговорів застосовуються різні стратегії, тактики, прийоми. Переговорний процес впливає з усвідомлення сторонами проблеми, що виникла у стосунках між ними, тому прямує до її розв'язання.

Для досягнення мети – реалізації зовнішньої політики та захисту національних інтересів – існує не тільки офіційна (державна) дипломатія. Сьогодні велике значення набула публічна дипломатія, яка є інструментом «м'якої сили» держави. Для нашої держави важливо розкривати правду про війну Росії проти України та створювати позитивний імідж країни за кордоном. Зростає роль освітньої, культурної та цифрової дипломатії.

Студенти спеціальності «Політологія» отримають необхідні знання щодо організації переговорного процесу, стратегій і тактик проведення переговорів, досягнення поставлених цілей і завдань несиловими методами. Отримані знання і навички будуть корисними для майбутніх організаторів переговорів з питань транскордонної взаємодії, у забезпеченні стабільного політичного розвитку країни та комунікації влади і громадянського суспільства. Надзвичайно важливою метою вивчення дисципліни «Школи переговорів у дипломатії» є надання знань щодо шляхів досягнення врегулювання міжнародних

конфліктів. Від дипломатії багато залежить в забезпеченні національної безпеки України та реалізації національних інтересів нашою державою.

Мета навчальної дисципліни «Школи переговорів у дипломатії»: надання здобувачам комплексу теоретичних знань з дисципліни «Школи переговорів у дипломатії»; висвітлити основні стратегії та інструменти ведення дипломатичних переговорів; з'ясування ефективності сучасних шкіл дипломатичних переговорів; виявлення шляхів та методів досягнення позитивного результату на дипломатичних переговорах; визначення місця і ролі України в сучасному геополітичному просторі; навчити практично використовувати набуті знання у професійній діяльності.

Очікувані результати вивчення дисципліни.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен:

знати:

- місце та роль «Школи переговорів у дипломатії» в системі суміжних дисциплін;
- основний понятійно-категоріальний апарат з міжнародних відносин та дипломатичних переговорів;
- історію дипломатії;
- джерельну базу дипломатичних переговорів як науки та практичної стратегії;
- проблематику і специфіку розвитку сучасних шкіл дипломатичних переговорів;
- особливості національних шкіл дипломатичних переговорів;
- особливості переговорної школи української дипломатії;

уміти:

- виявляти стратегії ведення дипломатичних переговорів представниками переговорних сторін на двосторонніх або багатосторонніх переговорах;
- здійснювати самостійний аналіз стратегій та інструментів ведення дипломатичних переговорів;
- розпізнавати різні моделі переговорів і змінювати переговори з нульовим результатом на модель переговорів за інтересами;
- застосовувати норми дипломатичного і державного протоколу у професійній діяльності;
- з'ясовувати особливості підготовки та проведення дипломатичних переговорів;
- володіти навичками для практичного застосування правил підготовки та проведення дипломатичних переговорів;

- володіти практичним інструментарієм дипломатії відомих шкіл дипломатичних переговорів, отримувати додаткову цінність в переговорах у довгостроковій перспективі, використовуючи вміння поєднувати різні інтереси і знаходити оптимальне рішення для кожної зі сторін.

ОПАНОВУЮЧИ ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗДОБУВАЧ ПОВИНЕН ДОТРИМУВАТИСЯ ПРИНЦИПІВ АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ:

- сумлінно, вчасно й самостійно (крім випадків, які передбачають групову роботу) виконувати навчальні завдання, завдання проміжного та підсумкового контролю;
- бути присутнім на всіх навчальних заняттях, окрім випадків, викликаних поважними причинами;
- ефективно використовувати час на навчальних заняттях для досягнення навчальних цілей, не марнуючи його на зайві речі;
- сумлінно виконувати завдання з самостійної роботи, користуватися інформацією з надійно перевірених джерел, опрацьовувати запропоновані та додаткові літературні джерела та Інтернет-ресурси.

РОЗДІЛ 1. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Практичне заняття – вид навчального заняття, на якому здобувачі вищої освіти під керівництвом викладача закріплюють теоретичні положення навчальної дисципліни і набувають умінь та навичок їх практичного застосування шляхом індивідуального виконання відповідно сформульованих завдань.

У процесі навчання здобувачі активно взаємодіють з викладачем та між собою, виконуючи пошукові та дослідницькі завдання. Практичні заняття дозволяють розглядати теоретичні знання як інструмент формування компетентностей, необхідних для вирішення проблем політологічного і управлінського характеру, пов'язаних з політикою. На практичних заняттях здобувачі пояснюють міжнародні політичні факти і явища на основі отриманої інформації з різних джерел, аналізують, верифікують інформацію. Важливою складовою навчання здобувачів є виховання умінь аналізувати міжнародні відносини, систематизувати та інтерпретувати знання, які несуть наукову і прикладну складову, розуміти основні тенденції світового політичного процесу. Для формування логічного мислення та всебічного погляду на дипломатію, стратегій та тактик дипломатичних переговорів велике значення мають заняття на яких будуть розглядатися теоретичні та практичні питання проведення дипломатичних переговорів, що дозволить розуміти специфічні підходи, як то національні особливості, політико-культурну визначеність проведення дипломатичних переговорів. Отримані знання та навички можна застосовувати в організації та проведенні ділових переговорів як з українськими так і закордонними партнерами.

Перед початком підготовки до семінарських занять рекомендовано ознайомитися з планом заняття, прочитати і коротко законспектувати основні ідеї, положення теми. Уміння працювати з першоджерелом, теоретичною науковою літературою, інформаційно-аналітичними матеріалами засобів масової інформації та новинами міжнародного, дипломатичного характеру є необхідною умовою

вивчення «Школи переговорів у дипломатії». На семінарських заняттях здобувачі застосовують отримані знання для формування навички переговорної діяльності. Перевірку засвоєння своїх знань здобувачі здійснюють за допомогою питань і завдань для самоконтролю, наведені під кожним планом заняття.

Перелік тем практичних занять визначається робочою програмою навчальною дисципліни.

№ з/п	Тема заняття	Кількість годин	
		Денна	Заочна
1	<i>Семінар</i> Дипломатія та форми її реалізації	2	1
2	<i>Семінар</i> Дипломатія й дипломатичні переговори	2	
3	<i>Семінар</i> Сучасні теорії переговорів	2	
4	<i>Круглий стіл</i> Зміст та організація ділових переговорів	4	1
5	<i>Семінар</i> Переговорний процес	2	
6	<i>Семінар</i> Види й функції дипломатичних переговорів	2	1
6	<i>Захист ІНДЗ</i> Види й функції дипломатичних переговорів	2	
7	<i>Дискусія</i> Гарвардська школа переговорів. Кремлівська школа переговорів.	4	
8	<i>Кейс-стаді</i> Національні стилі ведення переговорів	2	1
8	<i>Кейс-стаді</i> Національні стилі ведення переговорів.	2	
	Усього	24	4

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Самостійна робота здобувача вищої освіти – це активні форми індивідуальної і колективної діяльності, спрямовані на закріплення пройденого матеріалу, формування навичок аналітичної роботи та вміння на практиці реалізовувати отримані знання.

Самостійна підготовка здійснюється у таких формах:

- опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу з використанням конспекту лекцій;
- опрацювання підручників та посібників;
- опрацювання наукової літератури та першоджерел;
- самостійне вивчення питань до практичних занять на основі навчальної, монографічної, довідкової літератури, документів, матеріалів, періодичних видань, інформаційних баз даних;
- підготовка письмових завдань з самостійної роботи відповідно до заданого плану до кожної з тем навчальної дисципліни;
- підготовка індивідуальних навчально-дослідних завдань;
- підготовка до екзамену.

Навчальний матеріал дисципліни, передбачений для засвоєння здобувачем вищої освіти у процесі самостійної роботи й виконання індивідуального навчально-дослідного завдання, вноситься на підсумковий контроль разом з навчальним матеріалом, що вивчався під час аудиторних навчальних занять.

Консультативна допомога здобувачу надається у таких формах:

- особиста зустріч викладача і студента за графіком консультацій (вівторок, середа 14.30-16.00);
- листування за допомогою електронної пошти за адресою Dmytrashko.SA@pdpu.edu.ua;
- відеозустріч, аудіоспілкування або чат консультації, за домовленістю з ініціативи здобувача (-ів) вищої освіти, індивідуальні , групові - Teams 365 в робочі дні .

САМОСТІЙНА РОБОТА ЗДОБУВАЧІВ

5.3. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин		Форма контролю
		Денна	Заочна	
МОДУЛЬ 1. Дипломатія та світові школи переговорів				
Змістовий модуль 1. Дипломатія, її роль та завдання в міжнародних відносинах				
1	Тема 1. Дипломатія та форми її реалізації	10	13	Індивідуальна, групова співбесіда усне опитування, перевірка практичних завдань, залік
2	Тема 2. Дипломатія й дипломатичні переговори	10	13	
3	Тема 3. Сучасні теорії переговорів	10	13	
4	Тема 4. Зміст та організація ділових переговорів	10	15	
5	Тема 5. Переговорний процес	10	13	
Змістовий модуль 2. Школи дипломатичних переговорів				
6	Тема 6. Види й функції дипломатичних переговорів	10	13	Індивідуальна, групова співбесіда усне опитування, перевірка практичних завдань, залік
7	Тема 7. Гарвардська школа переговорів. Кремлівська школа переговорів.	10	15	
8	Тема 8. Національні стилі ведення переговорів	10	14	
8	Тема 8. Національні стилі ведення переговорів.	10	14	
	Разом	80	110	

РОЗДІЛ 2.
ЗМІСТ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ ТА ЗАВДАННЯ ДЛЯ
САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ
Змістовий модуль Дипломатія та світові школи переговорів.
Змістовий модуль 1. Дипломатія, її роль та завдання в
міжнародних відносинах
Практичне заняття *Семінар* «Дипломатія та форми її
реалізації» (2 год.).

Питання до обговорення:

1. Дипломатія як засіб реалізації зовнішньої політики держави.
2. Дипломатія як організаційно-політичний інструмент з імплементації зовнішньополітичного курсу держави.
3. Дипломатія як інструмент реалізації завдань міжнародних відносин країни шляхом здійснення переговорних процесів.
4. Основні методи дипломатичної діяльності – ведення переговорів.
5. Форми реалізації дипломатії.
6. Методи і засоби імплементації дипломатії у сфері міжнародних відносин.
7. Загальноприйняті підходи щодо визначення дипломатичної та консульської служби. Працівники дипломатичної служби.

Питання до роздумів:

1. Проаналізуйте поняття «дипломатія». Наведіть приклади з історії міжнародних відносин.
2. Назвіть основні інструменти реалізації завдань міжнародних відносин країни шляхом здійснення переговорних процесів.
3. Визначте основні методи дипломатичної діяльності. Чому ведення переговорів є основним методом дипломатичної діяльності?
4. Яке Ваше бачення місця навчальної дисципліни «Школи переговорів у дипломатії» у змісті навчання фахівця-політолога?
5. Хто такі працівники дипломатичної служби? У чому полягають їх професійні обов'язки? Яке місце належить особистим, моральним якостям дипломата в професійній діяльності?

Завдання для самостійної роботи

І. Питання для самостійного опрацювання.

1. Вивчивши рекомендовану літературу та скориставшись ресурсами Інтернету, підготуватися до обговорювання питань теми. Уважно слідкуйте за дипломатичними новинами. Підготуйте аналіз міжнародних новин за тиждень.

ІІ. Творчо-аналітичні завдання до теми Практичні завдання

Завдання 1. Створіть таблицю з номінаціями «Основні підходи до визначення дипломатії»

Завдання 2. Самостійно підготуйте усні/ письмові доповіді , що розкривають дипломатію як інструмент зовнішньої політики в історичному та сучасному вимірах.

Завдання 3. Опишіть критеріальні ознаки дипломатії.

Завдання 4. Створіть таблицю з номінаціями «Основні завдання дипломатії»

Завдання 5. Створіть мультимедійну мапу «Представництва та консульські установи України за кордоном».

Завдання 6. Створіть таблицю «Дипломатичні привілеї та імунітети».

Тема 2. Дипломатія й дипломатичні переговори

Практичне заняття № 2. Семінар «Дипломатія й дипломатичні переговори» (2 год.).

Питання до обговорення:

1. Переговори як діючий інструмент побудови й регулювання міжнародних відносин.

2. «Закони Ману» та вимоги до посла.

3. Красномовність, вміння аналізувати ситуацію як основні вимоги до посла в античному світі.

4. Вимоги до посла в Середньовічному світі.

5. Примат Італії у заснуванні постійних представництв. Несистемні міжнародні відносини до 1648 р.

6. Утворення перших зовнішньополітичних відомств.

7. Три етапи історії класичної дипломатії. Еволюція сучасної системи дипломатії.

Питання до роздумів:

1. Проаналізуйте історію дипломатичних переговорів та визначте важливі характеристики дипломатичних переговорів .
2. Визначте суттєві відмінності кожного етапу розвитку історії класичної дипломатії.
3. Охарактеризуйте причини утворення перших зовнішньополітичних відомств.
4. Охарактеризуйте еволюцію особистих та професійних якостей дипломата в історії дипломатичної діяльності.
5. Аргументуйте пріоритети сучасної української дипломатії.

Завдання для самостійної роботи

I. Питання для самостійного опрацювання.

2. Вивчивши рекомендовану літературу та скориставшись ресурсами Інтернету, підготуватися до обговорювання питань теми. Підготуйте дайджест новин з міжнародних відносин та виступіть ведучим програми «Україна дипломатична».

II. Творчо-аналітичні завдання до теми Практичні завдання

Завдання 1. Опрацюйте першоджерела та охарактеризуйте зміст кожного етапу історії класичної дипломатії (у письмовому форматі)

Завдання 2. Робота в малих групах. Використовуючи прийом «занурення в епоху», поясніть вимоги до якостей дипломата в обрану вами історичну епоху.

Завдання 4. Підготувати завдання: «Характеристика сучасних вимог до дипломата» (Завітайте до сайту МЗС України).

Завдання 5. Напишіть есе «Історія української дипломатії».

Тема 3. Сучасні теорії переговорів

Практичне заняття № 3. Семінар «Сучасні теорії переговорів»
(2 год.).

Питання до обговорення:

1. Критерії визначення переговорів: 1) сфера проблемних відносин, що розглядаються під час переговорів. 2) різновид суб'єктів переговорного процесу.
2. Американський автор Дж. Дін та його класифікація міжнародних переговорів, засновану на ступені зацікавленості сторін у досягненні домовленості.
3. Американський автор Ф. Ч. Ікле та його класифікація міжнародних переговорів, за метою, яку ставлять учасники.
4. Т. Шеллінг та переговори як частина конфлікту.
5. А. Рапопорт і Х. Райффи та переговори як інтерактивний процес.
6. Р. Фішер, У. Юрі та метод «принципових переговорів».
7. Дж. Морено і С. Стівенсон як представники психологічних підходів до переговорів між групами.
8. У. Мастенбрук та дослідження переговорних тактик.

Питання до роздумів:

1. Проаналізуйте класифікації міжнародних переговорів та прокоментуйте які критерії застосовувалися для їхнього визначення.
2. Як ви вважаєте, чи є психологічний підхід до переговорів найважливішим для передбачення результатів переговорів? Обґрунтуйте відповідь.
3. Поясніть, чому переговори є частиною конфлікту.
4. Проаналізуйте переговорні тактики запропоновані У. Мастенбруком та інтерпретуйте їх у відповідності сучасного стану міжнародних переговорів щодо війни в Україні. Які б ви надали рекомендації сучасним переговорникам держав-учасниць переговорного процесу, можновладцям та представникам громадянського суспільства?

Завдання для самостійної роботи

І. Питання для самостійного опрацювання.

Вивчивши рекомендовану літературу та скориставшись ресурсами Інтернету, підготуватися до обговорювання питань теми. Підготуйте новини дипломатичного змісту та виступіть ведучим «Україна дипломатична».

II. Творчо-аналітичні завдання до теми Практичні завдання

Завдання 1. Опрацюйте першоджерела та охарактеризуйте зміст кожної з теорій.

Завдання 2. Проаналізуйте класифікацію міжнародних переговорів: географія (регіональні, субрегіональні); – характер суб'єктів (держави, міжнародні організації); – форма організації (візити, зустрічі); – форма ведення переговорів (прийоми, засідання). Наведіть приклади міжнародних переговорів. Результати доповіді на практичному завданні. Опрацюйте першоджерела та охарактеризуйте зміст кожного етапу дослідження міжнародних відносин (у письмовому форматі).

Тема 4. Зміст та організація ділових переговорів.

Практичне заняття № 4. Круглий стіл «Зміст та організація ділових переговорів» (4 год.).

Питання до обговорення:

1. Сутність та класифікація ділових переговорів: комерційні та організаційні. Попередні переговори. Особисті переговори. Переговори по телефону, онлайн-переговори.

2. Стратегії взаємодії з партнерами на переговорах.

3. Поведінка переговорників. Три підходи до поведінки переговорників: 1) ідея протистояння сторін; 2) ідея дружніх сторін; 3) пошук взаємоприйняттого рішення.

4. Прийоми ведення переговорів: «розміщення помилкових акцентів у власній позиції»; «вимагання»; «постановка партнера в безвихідну ситуацію»; «висування вимог по наростаючій»; «поступове підвищення складності обговорюваних питань»; «пошук загальної зони рішення»; «блокова тактика» на багатосторонніх переговорах.

Методика проведення круглого столу:

- проводяться у формі обговорення визначених проблем;
- кожна група обирає представників які виступають з доповідями, що підсумовують та презентують результати роботи групи (доповіді мають бути короткими, не більше 8-10 хвилин), потім проводиться їх обговорення.

- обговорення в рамках Круглого столу повинне носити конструктивний характер, не повинно зводитися, з одного боку, лише до звітів про виконану роботу, а з іншою, - лише до критичних виступів
- обговорюване питання допускає різні думки і тлумачення, а також взаємні заперечення учасників;
- в результаті обговорення мають бути виявлені точки зору всіх учасників на дане питання;
- учасники мають рівні права і висловлюються в певному порядку.
- проєкт підсумкового документа оголошується в кінці обговорення (дискусії), в нього вносяться доповнення, зміни, поправки.

Питання до роздумів:

1. Дослідить поведінку переговорників на прикладі Інтернет матеріалів: класифікуйте переговори; визначте стратегії взаємодії з партнерами на переговорах; опишіть поведінку переговорників та визначте прийоми ведення переговорів.
2. З'ясуйте поведінку переговорників на ділових переговорах в залежності від поставленої мети та визначте як це впливає на стратегії взаємодії та прийоми ведення переговорів.

Завдання для самостійної роботи

I. Питання для самостійного опрацювання.

Вивчивши рекомендовану літературу та скориставшись ресурсами Інтернету, підготуватися до обговорювання питань теми. Підготуйте новинний матеріал з ділових переговорів в контексте ролі дипломатії у вирішенні міжнародних економічних спорів.

II. Творчо-аналітичні завдання до теми Практичні завдання

Завдання 1 1.Оберіть з політичної, дипломатичної, зовнішньоекономічної царини переговори за бажанням та охарактеризуйте їх за ознаками: - стратегії переговорів; - поведінка переговорників; - прийоми ведення переговорів;

2. Створіть таблицю з номінаціями «Основні алгоритми ведення переговорів».

3. Проаналізуйте в яку переговорну гру ви граєте:

Гра з нульовою сумою, у якій є переможці й переможені;

Гра з позитивною сумою, у якій всі – переможці;

Гра з від'ємною сумою, у якій всі програли.

Результати представте на практичному занятті.

Тема 5. Переговорний процес

Практичне заняття № 5. Семінар «Переговорний процес» (2 год.).

Питання до обговорення:

1. Структура переговорного процесу: 1. Підготовка до переговорів. 2. Ведення переговорів. 3. Аналіз результатів переговорів. 4. Виконання досягнутих угод.

2. Правила проведення переговорів.

3. Стили ведення переговорів у політичному конфлікті. Екологічний спосіб ведення переговорів.

4. Помилки переговорного процесу.

5. Етикет дипломатичних переговорів.

Питання до роздумів:

1. Проаналізуйте структуру переговорного процесу та визначте які зовнішні та внутрішні фактори впливають на результативність переговорного процесу.

2. Наведіть приклади застосування правил проведення переговорів та їхнього порушення.

3. Поясніть основні небезпеки для ефективного переговорного процесу в умовах політичного конфлікту.

4. Поясніть важливість дотримання правил дипломатичного протоколу та етикету.

5. Наведіть приклади застосування та порушення правил протоколу та етикету дипломатичних переговорів.

Завдання для самостійної роботи

І. Питання для самостійного опрацювання.

Вивчивши рекомендовану літературу та скориставшись ресурсами Інтернету, підготуватися до обговорювання питань теми. Підготуйте новинний дайджест етикету дипломатичних переговорів.

II. Творчо-аналітичні завдання до теми Практичні завдання

Завдання 1 Робота в малих групах із застосуванням «методу Сократа». Для виконання треба знайти цікаву інформацію про переговорний процес з історії дипломатії. Студенти поділяються на «малі групи», які обирають один переговорний процес, наприклад, Віденський конгрес або переговори між ядерними державами щодо скорочення ядерного озброєння стратегічного призначення.

Завдання 2. Розробіть рекомендації щодо усунення посилок переговорного процесу.

Завдання 3. За допомогою ресурсів Інтернету знайдіть матеріали (відео, розбір, текст) про етикет дипломатичних переговорів. Опрацюйте та представте на практичному занятті.

Змістовий модуль 2. Школи дипломатичних переговорів

Тема 6. Види й функції дипломатичних переговорів

Практичне заняття № 6. Семінар «Види й функції дипломатичних переговорів» (2 год.).

Питання до обговорення:

1. Типологія міжнародних політичних переговорів за рівнем представництва учасників: переговори на вищому рівні, переговори на високому рівні; переговори в робочому порядку.
2. Характеристика міжнародних політичних переговорів за рівнем представництва.
3. Типологія міжнародних політичних переговорів за кількістю учасників.
4. Поділ переговорів на прямі/непрямі; відкриті/конфіденційні; стандартні/нестандартні. Роль посередника (медіатора).

5. Стратегії й тактики ведення дипломатичних переговорів.
6. План ведення переговорів: початок переговорів, дебати, зона конкретних пропозицій, заключний етап.

Питання до роздумів:

1. Охарактеризуйте типи міжнародних політичних переговорів за рівнем представництва учасників.
2. Охарактеризуйте кожен тип міжнародних політичних переговорів, застосувавши матеріали Інтернет-ресурсів.
3. Проаналізуйте роль посередника (медіатора) та визначте його роль та функціональні повноваження.

Завдання для самостійної роботи

I. Питання для самостійного опрацювання.

Вивчивши рекомендовану літературу та скориставшись ресурсами Інтернету, підготуватися до обговорювання питань теми. Підготуйте дайджест зовнішньополітичних та дипломатичних новин в контексті проведення дипломатичних переговорів на момент проведення заняття (на вибір студентів) та виступіть на практичному занятті.

II. Творчо-аналітичні завдання до теми Практичні завдання

Завдання 1. Підготуйте ІНДЗ (доповідь + презентація) та захистить на занятті в групі.

Теми ІНДЗ:

- 1 Дипломатія як мистецтво ведення переговорів.
- 2 Культурна дипломатія як інструмент soft power держави
- 3 Кібердипломатія як управлінська технологія структурування інформаційного простору
- 4 Інструменти дипломатичного лобіювання
- 5 Дипломатичний етикет як складова іміджу дипломата
- 6 Візити вищого рівня та їх роль в міжнародних відносинах.
- 7 Г. Кіссинджер – видатний дипломат ХХ ст. та представник Гарвардської школи переговорів.
- 8 А. Громико – містер «Ні» та представник Кремлівської школи переговорів.
- 9 Видатний французький дипломат Шарль Морис де Талейран-Перигор.

- 10 Видатний український дипломат Г. Удовенко
- 11 Дипломатичний фронт у війні Росії проти України
- 12 Жінки в міжнародних відносинах.
- 13 Дипломатія у міжнародних відносинах.
- 14 Освітня дипломатія

Завдання 2. Оберіть тему, яка вам близька. Поміркуйте, які політичні наслідки вона має в дипломатії та міжнародних відносинах.

Як ви розцінюєте у цьому контексті можливі варіанти розвитку подій в Україні?

Завдання 3 . Оберіть приклад міжнародних переговорів з вирішенням міжнародного конфлікту та проаналізуйте його, визначивши тип, модель вирішення конфлікту за участю міжнародного посередництва.

Завдання 4. Обговорення міні-кейсів «Міжнародні переговори», «Міжнародні переговори на вищому рівні», «Міжнародні переговори на високому рівні», «Міжнародні переговори в робочому порядку».

Завдання 5. Обговорення міні-кейсів з обраними прикладами міжнародних переговорів з вирішенням міжнародного конфлікту. Проаналізуйте їх, визначивши тип, модель вирішення конфлікту за участю міжнародного посередництва. Наприклад, «човникову дипломатію» Г. Кіссінджера

Тема 7. Гарвардська школа переговорів. Кремлівська школа переговорів.

Практичне заняття № 7. Дискусія Гарвардська школа переговорів. Кремлівська школа переговорів. (4 год.).

Питання до обговорення:

1. Кремлівська школа переговорів: - конкурентна; - активний режим: суперник, не партнер, тому наносяться превентивні удари. - ірраціональне мислення: емоції, сила, авторитет, зверхність. - зверхність (комплекс імперського мислення) по відношенню до пострадянських держав.

2. Гарвардська школа переговорів: - принцип win-win; - цінність ідеї, яку треба зробити ідеєю опонента; - блеф (мачо або курча); - розмежування проблеми від людини (екологічна); -

жорстко до проблеми, до людини уважно.

Методика проведення дискусії:

Робота в групі.

- проводяться у формі обговорення визначених питань;
- всі відкрито висловлюють свої думки з описом, поясненнями та демонстрацією проблемної ситуації;
- обговорюване питання допускає різні думки і тлумачення, а також взаємні заперечення учасників;
- учасники мають рівні права і висловлюються в певному порядку;
- в результаті обговорення мають бути виявлені точки зору всіх учасників на дане питання;
- конструювання перспективи вирішення проблемної ситуації, здійснення процесу зважування ідей та пропозицій з метою прийняття логічного рішення;
- підсумковий висновок оголошується в кінці обговорення (дискусії), в нього вносяться доповнення, зміни, поправки.

Питання до роздумів:

1. Охарактеризуйте основні стратегії та тактики Кремлівської школи переговорів.
2. Які стратегії та тактики переговорів Кремлівської школи започаткував міністр закордонних справ А. А. Громико?
3. Охарактеризуйте стратегії й тактики переговорів сучасного політичного лідера та дипломатичної школи Росії.
4. Які стратегії й тактики переговорів Гарвардської школи започаткував державний секретар США Г. Кіссінджер?
5. Охарактеризуйте стратегії й тактики переговорів сучасного політичного лідера та дипломатичної школи США.
6. Визначте школу дипломатичних переговорів сучасної української дипломатії.
7. Дослідить та прокоментуйте принципи «військової дипломатії» України в умовах російсько-української війни.

Завдання для самостійної роботи

I. Питання для самостійного опрацювання.

Вивчивши рекомендовану літературу та скориставшись ресурсами Інтернету, підготуватися до обговорювання питань теми. Підготуйте новинний дайджест зовнішньополітичних відомств представників Кремлівської та Гарвардської школи переговорів.

II. Творчо-аналітичні завдання до теми Практичні завдання

Завдання 1. Поясніть принципи та стратегії Гарвардської школи переговорів.

Завдання 2. Поясніть принципи та стратегії Кремлівської школи переговорів.

Завдання 3. Проаналізуйте шлях формування та захисту національних інтересів гарвардською та кремлівською школою переговорів.

Завдання 4. Наведіть приклади проведення переговорів, де брали участь представники Гарвардської та Кремлівської школи переговорів. Доречним є використання додатку U-tube.

Тема 8. Національні стилі ведення переговорів.

Практичне заняття № 8. Кейс-стаді «Національні стилі ведення переговорів» (2 год.).

Питання до обговорення:

1. Національні особливості ведення переговорів з іноземними партнерами.
2. Західні національні стилі ведення переговорів. Стратегія програмуючого лідерства.
3. Східні національні стилі ведення переговорів. Стратегія колективізму, традиціоналізму, обов'язку людини.
4. Стиль переговорів мусульманського Сходу. Стиль переговорів конфуціанського Сходу.

Методика проведення кейс-стаді:

Методика проведення заняття

1. Робота в малих групах.

Вирішення міні-кейсів, ситуаційних та практичних завдань. На практичному занятті.

2. Робота в групі. Обмін ідеями:

- обговорюються можливі варіанти рішення проблеми;
- здійснюється вибір найкращого рішення
- конструювання перспективи вирішення проблемної ситуації,

здійснення

процесу зважування ідей та пропозицій з метою прийняття логічного рішення;

- підсумковий висновок оголошується в кінці обговорення кейсів,

в

нього вносяться доповнення, зміни, поправки.

Питання до роздумів:

1. Поясніть особливості національного протоколу і етикету в країнах зарубіжжя.

2. Прокоментуйте етикетний престиж в країнах зарубіжжя.

3. Наведіть приклади застосування Протоколу і етикет ділового спілкування за кордоном, які визначають особливості проведення переговорів.

Завдання для самостійної роботи

I. Питання для самостійного опрацювання.

Вивчивши рекомендовану літературу та скориставшись ресурсами Інтернету, підготуватися до обговорювання питань теми. Підготуйте черговий випуск дипломатичних новин.

II. Творчо-аналітичні завдання до теми Практичні завдання

Завдання 1. Підготуйте міні-кейси з прикладами національних особливостей ведення переговорів з:

- американцями
- англійцями
- французами
- німцями
- японцями

- китайцями
- корейцями
- африканськими країнами
- латиноамериканськими країнами
- на вибір студентів.

Завдання 2. Проаналізуйте знайдені за допомогою ресурсів Інтернету особливості національних протоколів та етикету в країнах зарубіжжя. На вашу думку, чому існує етикетний престиж в дипломатичних переговорах та прийомах?

Тема 8. Національні стилі ведення переговорів.

Практичне заняття № 8. Кейс-стаді «Національні стилі ведення переговорів» (2 год.).

Питання до обговорення:

1. Українська дипломатія: історія та сучасність.
2. Стратегії і тактики ведення переговорів української дипломатичної школи.

Методика проведення кейс-стаді:

Методика проведення заняття

1. Робота в малих групах.
Вирішення міні-кейсів, ситуаційних та практичних завдань. На практичному занятті.
2. Робота в групі. Обмін ідеями:
 - обговорюються можливі варіанти рішення проблеми;
 - здійснюється вибір найкращого рішення
 - конструювання перспективи вирішення проблемної ситуації, здійснення процесу зважування ідей та пропозицій з метою прийняття логічного рішення;
 - підсумковий висновок оголошується в кінці обговорення кейсів, в нього вносяться доповнення, зміни, поправки.

Питання до роздумів:

1. Дослідить та охарактеризуйте етапи становлення української дипломатії.

2. Опишіть професійні та етичні якості українського дипломата.

3. Охарактеризуйте діяльність Міністерства закордонних справ України: структура, напрями діяльності, стратегія та тактика захисту національних інтересів України.

4. Спробуйте визначити стратегію й тактику проведення дипломатичних переговорів української дипломатії.

5. Охарактеризуйте діяльність та досягнення українських дипломатів (на вибір).

6. Охарактеризуйте можливості та досягнення публічної дипломатії для створення позитивного іміджу України.

7. Наведіть приклади культурної та освітньої дипломатії України в контексті ефективного представництва та формування позитивного іміджу країни.

Завдання для самостійної роботи

I. Питання для самостійного опрацювання.

Вивчивши рекомендовану літературу та скориставшись ресурсами Інтернету, підготуватися до обговорювання питань теми. Підготуйте дайджест новин зовнішньої політики та дипломатичних переговорів України та держав світового політичного простору та виступіть на практичному занятті.

II. Творчо-аналітичні завдання до теми Практичні завдання

Завдання 1 . Вирішення ситуацій з сучасної української дипломатії. Підготуйте кейси на тему «Школа переговорів, якої дотримується українська школа дипломатії». З якими ризиками та викликами зустрічаються українські дипломатики в різні періоди сучасної України в переговорах з представниками інших шкіл дипломатичних переговорів та національних стилів ведення переговорів? Які надбання заслуговують, за Вашою думкою, особливої уваги?

Завдання 2. Поясніть важливість міжнародних культурних відносин. Наведіть прикладі впливу soft power в міжнародних відносинах.

Завдання 3. Запропонуйте свій проєкт з покращення іміджу України для країн Глобального Півдня (або на свій вибір)

Завдання 4. Охарактеризуйте ініціативи Першої леді України Олени Зеленської для покращення іміджу України та донесення правди про гуманітарні втрати України світовій спільноті та окремим країнам.

РОЗДІЛ 3. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЦЬКИХ ЗАВДАНЬ

Навчальним планом передбачено виконання кожним студентом індивідуального науково-дослідного завдання.

Творча (евристична), наближена до наукового осмислення і узагальнення робота можлива лише як результат організації самостійного навчання з обов'язковою присутністю в ній цілепокладання та його досягнення за допомогою ефективних технологічних схем самоосвіти. Крім того, така робота повинна бути індивідуалізованою з врахуванням рівня творчих

можливостей студента, його навчальних здобутків, інтересів, навчальної активності тощо.

Практична реалізація такого принципу навчання пов'язана із використанням в навчальному процесі індивідуальних науково-дослідних завдань.

Індивідуальне наукове-дослідне завдання є видом позааудиторної самостійної роботи студента навчального, навчально-дослідницького характеру, яке використовується в процесі вивчення програмного матеріалу навчальної дисципліни і є необхідною умовою формування підсумкової оцінки з дисципліни.

Одним із найважливіших завдань вузівської підготовки є широке залучення студентів до наукових досліджень. Знання і уміння, необхідні для вироблення навиків науково-дослідної роботи майбутні спеціалісти отримують впродовж всього періоду навчання.

Виконання індивідуального науково-дослідного завдання сприяє поглибленню і закріпленню теоретичних знань, отриманих студентами при прослуховуванні лекційного курсу та самостійному вивченню дисципліни, виробленню навичок аналізу соціально-політичних явищ та процесів.

Метою ІНДЗ є самостійне вивчення частини програмного матеріалу, систематизація, поглиблення, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань студента з навчальної дисципліни «Школи переговорів у дипломатії» та розвиток навичок самостійної роботи.

Для науково-дослідної роботи характерна певна послідовність протягом всього процесу дослідження, що дозволяє планувати та поетапно контролювати її результати. Зміст і послідовність виконання науково-дослідного завдання носять індивідуальний характер і контролюються викладачем, але в цілому рекомендується розподілити і проводити роботу у певній послідовності.

Зміст ІНДЗ. ІНДЗ – це завершена теоретична або практична робота в межах навчальної програми дисципліни, яка виконується на основі знань, умінь і навичок, отриманих у процесі лекційних, семінарських занять, охоплює одну тему (декілька тем) або зміст навчального курсу в цілому.

Індивідуальні завдання виконують студенти самостійно під керівництвом викладача. Як правило, індивідуальні завдання виконуються окремо кожним студентом. Завдання можуть мати комплексний характер і тоді до їх виконання можуть залучатися кілька студентів.

Завдання для ІНДЗ повинні мати пошуковий, дослідницький характер, що стимулює студентів до наукової й творчої праці.

Навчальним планом дисципліни «Школи переговорів у дипломатії» передбачено ІНДЗ у формі *доповіді з презентацією*.

Структура індивідуального навчально-дослідного завдання наступна: Вступ.

Теоретична частина. Аналітична частина.

Дослідна (проектна) частина. Висновки.

Перелік використаної літератури, статичної звітності.
Додатки.

ІНДЗ оцінюється за такими критеріями:

- самостійність виконання;
- логічність і послідовність викладення матеріалу;
- повнота розкриття теми (проблемної ситуації або практичного завдання);
- обґрунтованість висновків;
- використання статистичної інформації та довідкової літератури;
- можлива наявність конкретних пропозицій;
- якість оформлення.

Оцінювання індивідуальних завдань проводять за 10 бальною шкалою

Результати виконання ІНДЗ можуть бути викладені на практичному занятті з відповідної теми, або представлені викладачу для перевірки.

ПРИБЛИЗНА ТЕМАТИКА Індивідуальних навчально-дослідних завдань (за вибором)

Індивідуальне навчально-дослідні завдання (доповідь-презентація)

Змістовий модуль 2. Школи дипломатичних переговорів

- 1 Дипломатія як мистецтво ведення переговорів.
- 2 Культурна дипломатія як інструмент soft power держави
- 3 Кібердипломатія як управлінська технологія
структурування інформаційного простору
- 4 Інструменти дипломатичного лобіювання
- 5 Дипломатичний етикет як складова іміджу дипломата
- 6 Візити вищого рівня та їх роль в міжнародних відносинах.
- 7 Г. Кіссинджер – видатний дипломат ХХ ст. та представник
Гарвардської школи переговорів.
- 8 А. Громико – містер «Ні» та представник Кремлівської
школи переговорів.
- 9 Видатний французький дипломат Шарль Морис де
Талейран-Перигор.
- 10 Видатний український дипломат Г. Удовенко
- 11 Дипломатичний фронт у війні Росії проти України
- 12 Жінки в міжнародних відносинах.
- 13 Дипломатія у міжнародних відносинах.
- 14 Освітня дипломатія

**ЗДОБУВАЧ ПРИ ВИКОНАННІ ІНДЗ ПОВИНЕН
ДОТРИМУВАТИСЯ ПРИНЦИПІВ АКАДЕМІЧНОЇ
ДОБРОЧЕСНОСТІ, НЕ ДОПУСКАТИ АКАДЕМІЧНИЙ ПЛАГІАТ.**

Академічний плагіат – оприлюднення (частково або повністю) наукових (творчих) результатів отриманих іншими особами, як результатів власного дослідження (творчості), та/або відтворення опублікованих текстів інших авторів без відповідного посилання (відповідно до ст. 69 Закону України «Про вищу освіту»).

Види академічного плагіату:

- копіювання;
- перефразування;
- компіляція;
- використання інформації (факти, ідеї, формули, числові значення тощо) з джерела без посилання на це джерело;

– подання як власних робіт (тез, аналітичних звітів, письмових робіт, есеїв тощо), виконаних на замовлення іншими особами, у тому числі робіт, стосовно яких справжні автори надали згоду на таке використання.

РОЗДІЛ 4

КОНТРОЛЬНІ ЗАСОБИ ПЕРЕВІРКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРАКТИЧНОЇ ТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Питання до заліку

1. Дипломатія як засіб реалізації зовнішньої політики держави.
2. Дипломатія як організаційно-політичний інструмент з імплементації зовнішньополітичного курсу держави.
3. Дипломатія як інструмент реалізації завдань міжнародних відносин країни шляхом здійснення переговорних процесів.
4. Критерії визначення переговорів: 1) сфера проблемних відносин, що розглядаються під час переговорів. 2) різновид суб'єктів переговорного процесу.
5. Сутність та класифікація ділових переговорів: комерційні та організаційні. Попередні переговори. Особисті переговори. Переговори по телефону, онлайн-переговори.
6. Стратегії взаємодії з партнерами на переговорах.

7. Поведінка переговорників. Три підходи до поведінки переговорників: 1) ідея протистояння сторін; 2) ідея дружніх сторін; 3) пошук взаємоприйнятної рішення.

8. Прийоми ведення переговорів: «розміщення помилкових акцентів у власній позиції»; «вимагання»; «постановка партнера в безвихідну ситуацію»; «висування вимог по наростаючій»; «поступове підвищення складності обговорюваних питань»; «пошук загальної зони рішення»; «блокова тактика» на багатосторонніх переговорах.

9. Структура переговорного процесу: 1. Підготовка до переговорів. 2. Ведення переговорів. 3. Аналіз результатів переговорів. 4. Виконання досягнутих угод.

10. Типологія міжнародних політичних переговорів за рівнем представництва учасників: переговори на вищому рівні, переговори на високому рівні; переговори в робочому порядку.

11. Характеристика міжнародних політичних переговорів за рівнем представництва. Типологія міжнародних політичних переговорів за кількістю учасників. Поділ переговорів на прямі/непрямі; відкриті/конфіденційні; стандартні/нестандартні. Роль посередника (медіатора).

12. Стратегії й тактики ведення дипломатичних переговорів.

13. План ведення переговорів: початок переговорів, дебати, зона конкретних пропозицій, заключний етап.

14. Кремлівська школа переговорів: - конкурентна; - активний режим: суперник, не партнер, тому наносяться превентивні удари. - ірраціональне мислення: емоції, сила, авторитет, зверхність. -зверхність (комплекс імперського мислення) по відношенню до пострадянських держав.

15. Гарвардська школа переговорів: - принцип win-win; - цінність ідеї, яку треба зробити ідеєю опонента; - блеф (мачо або курча); - розмежування проблеми від людини (екологічна); - жорстко до проблеми, до людини уважно.

16. Західні національні стилі ведення переговорів. Стратегія програмуючого лідерства.

17. Східні національні стилі ведення переговорів. Стратегія колективізму, традиціоналізму, обов'язку людини.

18. Стиль переговорів мусульманського Сходу.

19. Стиль переговорів конфуціанського Сходу.

20. Українська дипломатія: історія та сучасність.

Тестові завдання для самостійного опрацювання:

1. Поняття «міжнародні відносини» було введено в науковий обіг:

- a) Джеремі Бентам
- b) Мортон Каплан
- c) Ганс Моргентау
- d) Гуго Гроцій

2. Р. Арон вважав, «міжнародні відносини – це відносини між політичними одиницями», якими вважав насамперед:

- a) Транснаціональні корпорації
- b) Держави
- c) Неурядові організації
- d) Видатні особистості

3. Р. Арон вважав, що «міждержавні відносини виражаються у специфічній поведінці символічних персонажів»:

- a) Президента і міністра закордонних справ
- b) Дипломата й солдата

- с) Послів держави А і посла держави В
- 4. Дипломатами називали осіб, які мали рекомендаційну або вірчу грамоту, що видавалося сенатом офіційним посланцям, яких направляли у провінції імперії чи за кордон та яка мала назву:
 - а) диплом
 - б) атестат
 - с) нота
- 5. Діяльність держав, що здійснюються через участь у різних міжнародних організаційних структурах, через двосторонні й широкомасштабні договори про дружбу та співробітництво, це - :
 - а) Співпраця
 - б) Партнерство
 - с) Взаємодія
- 6. Дипломатами називали осіб, які мали рекомендаційну або вірчу грамоту, що видавалося сенатом офіційним посланцям, яких направляли за кордон:
 - а) У Давньому Китаї
 - б) У Давньому Єгипті
 - с) У Давньому Римі
- 7. Якщо не вдається врегулювати несумісні інтереси двох держав або їхніх груп, то це форма взаємодії має назву:
 - а) Суперництво
 - б) Конфлікт
 - с) Війна
- 8. У сучасному вигляді практика дипломатії бере початок з:
 - а) Кінця 15 ст. у містах-державах на Італійському півострові
 - б) 1648 р. з проголошенням Вестфальського миру
 - с) 1945 р. із закінченням Другої світової війни
- 9. Існує пряма залежність між силовим потенціалом і типом зовнішньої політики. Слабка держава у випадку загрози вдаватиметься до політики:
 - а) Нейтралітету, ізоляціонізму, створення альянсів
 - б) Підтримки статус-кво, імперіалізм, боротьби за підвищення престижу
 - с) Участь у міжнародних організаціях, нейтралітету, дипломатичного демаршу

10. Існує пряма залежність між силовим потенціалом і типом зовнішньої політики. Сильна держава у випадку загрози вдаватиметься до політики:

- a)** Нейтралітету, ізоляціонізму, створення альянсів
- b)** Підтримки статус-кво, імперіалізм, боротьби за підвищення престижу
- c)** Участь у міжнародних організаціях, нейтралітету, дипломатичного демаршу

11. За думкою Г. Моргентау, дипломатія - це:

a) Офіційна діяльність держави на зовнішній арені за допомогою постійних або тимчасових інституцій, яка має на меті реалізацію принципів та основ зовнішньої політики через проведення переговорів і укладання міжнародних договорів

b) Визначення своїх цілей у світлі тієї сили, яка дійсно або потенційно є у її розпорядженні для їх здійснення, оцінка цілей інших країн і тієї сили, яка дійсно або потенційно є у них для здійснення цих цілей; визначення, наскільки ці різні цілі сумісні одна з одною; використання засобів, придатних для здійснення цих цілей.

12. Критеріальні ознаки дипломатії:

a) Належність до сфери міжнародних відносин, сфери зовнішньої політики держави

b) Застосування переговорів як основного інструменту облаштування мирними засобами міждержавних відносин

c) Наявність інституту державних службовців-дипломатів, які безпосередньо ведуть переговори та виконують інші функції, передбачені статутом дипломатичної служби кожної держави

d) Хитрість і обман – норма, методи брехні та обману - мистецтво

13. До загальних принципів дипломатії відносяться:

a) Визнання суверенітету, відмова від загрози застосування сили, рівноправність, невтручання у внутрішні справи держави

b) Рівність усіх партнерів по дипломатичних зносинах та їх взаємна повага, тверде відстоювання своїх інтересів, урахування інтересів партнерів, оперативність дипломатичної роботи, яка полягає у своєчасності і попереджувальному характері, безумовне дотримання прийнятих на себе зобов'язань, цілеспрямованість, визначальна роль цілей і інтересів внутрішньої політики, дотримання загальноприйнятих

норм міжнародного права і міжнародних звичаїв

с) Відповідність правових поглядів панівних політичних сил в суспільстві правовій організації системи зовнішніх відносин держави, всіх аспектів зовнішньої діяльності держави її конституції, зовнішньої політики нормам міжнародного права.

14. До спеціальних принципів дипломатії відносяться:

а) Визнання суверенітету, відмова від загрози застосування сили, рівноправність, невтручання у внутрішні справи держави

б) Рівність усіх партнерів по дипломатичних зносинах та їх взаємна повага, тверде відстоювання своїх інтересів, урахування інтересів партнерів, оперативність дипломатичної роботи, яка полягає у своєчасності і попереджувальному характері, безумовне дотримання прийнятих на себе зобов'язань, цілеспрямованість, визначальна роль цілей і інтересів внутрішньої політики, дотримання загальноприйнятих норм міжнародного права і міжнародних звичаїв

с) Відповідність правових поглядів панівних політичних сил в суспільстві правовій організації системи зовнішніх відносин держави, всіх аспектів зовнішньої діяльності держави її конституції, зовнішньої політики нормам міжнародного права

15. До правових принципів дипломатії відносяться:

а) Визнання суверенітету, відмова від загрози застосування сили, рівноправність, невтручання у внутрішні справи держави

б) Рівноправність усіх партнерів по дипломатичних зносинах та їх взаємна повага, тверде відстоювання своїх інтересів, урахування інтересів партнерів, оперативність дипломатичної роботи, яка полягає в своєчасності і попереджувальному характері, безумовне дотримання прийнятих на себе зобов'язань, цілеспрямованість, визначальна роль цілей і інтересів внутрішньої політики, дотримання загальноприйнятих норм міжнародного права і міжнародних звичаїв

с) Відповідність правових поглядів панівних політичних сил в суспільстві правової організації системи зовнішніх відносин держави, всіх аспектів зовнішньої діяльності держави її конституції, зовнішньої політики нормам міжнародного права.

16. Дипломатія управляє міжнародними відносинами, використовуючи офіційні та неофіційні дипломатичні засоби. До офіційних дипломатичних засобів відносяться:

а) дипломатичні з'їзди, конференції, наради, зустрічі,

дипломатичне листування, заяви, візити, переговори; підготовка та укладання двосторонніх і багатосторонніх міжнародних договорів та інших дипломатичних документів; повсякденне представництво держави за кордоном, яка здійснюється її посольствами і місіями; висвітлення в ЗМІ позиції уряду з тих чи інших міжнародних питань, участь в роботі міжнародних організацій

б) телефонні контакти, електронні листи, соціальні мережі та приватні зустрічі, обмін думками та переговори у кулуарах, економічні саміти, конференції регіональних організацій або в ході урочистих заходів, державних свят

17. Дипломатія управляє міжнародними відносинами, використовуючи офіційні та неофіційні дипломатичні засоби. До офіційних дипломатичних засобів відносяться:

а) Дипломатичні з'їзди, конференції, наради, зустрічі, дипломатичне листування, заяви, візити, переговори; підготовка та укладання двосторонніх і багатосторонніх міжнародних договорів та інших дипломатичних документів; повсякденне представництво держави за кордоном, яка здійснюється її посольствами і місіями; висвітлення в ЗМІ позиції уряду з тих чи інших міжнародних питань, участь в роботі міжнародних організацій

б) Телефонні контакти, електронні листи, соціальні мережі та приватні зустрічі, обмін думками та переговори у кулуарах, економічні саміти, конференції регіональних організацій або в ході урочистих заходів, державних свят

18. Способи впливу на уряди, дипломатичних представників і впливові політичні кола іноземних держав, що націлені на створення, заохочення або розширення мирних, але разом з тим, вигідних для своєї держави відносин зі своїми партнерами, є:

- а) Методи дипломатії
- б) Функції дипломатії
- с) Принципи дипломатії

19. Особлива діяльність держави, пов'язана з реалізацією такого курсу в міжнародних справах, який покликаний регулювати відносини з іншими державами й народами відповідно до певних принципів і завдань, що здійснюється різними засобами і методами. Ця діяльність –

- а) Дипломатія

- b) Зовнішня політика
- c) Співробітництво

20. До методів дипломатичної діяльності відносяться:

a) Залучення широкої демократичної громадськості до боротьби з політичною агресією, зміна позиції, зволікання або відхід від відповіді; висування або блокування ініціатив; пропозиція або відмова від поступок

b) Залякування та шантаж; маневрування; використання суперечностей у противників (партнерів), розголошення або спростування інформації; посилення – послаблення тиску, маніпуляція дипломатичним листуванням

c) «обхід» міжнародних санкцій, незаконне придбання зброї, підтримка повстанських або терористичних угруповань

21. Стратегія ведення переговорного процесу, яка будується на апеляції до спільного інтересу сторін, веде:

- a) До компромісу
- b) До примусу

22. Стратегія ведення переговорного процесу, яка будується на ігноруванні інтересів протилежної сторони і намаганні домогтися від неї односторонніх поступок, веде:

- a) До примусу
- b) До компромісу

23. Види дипломатії розрізняють залежно:

a) Від мети і способів досягнення цілей зовнішньої політики держави

b) Від усвідомлення сторонами певної проблеми, що виникла у стосунках між ними

c) Від стратегії ведення дипломатичних переговорів

24. В багатосторонній дипломатії:

a) Всі її учасники знаходяться в безпосередній і, як правило, інституалізованій взаємодії в рамках міжнародної конференції або організації

b) Два учасники не мають прямих контактів одним з одним і використовують для взаємодії посередника (медіатора)

25. Дипломатичний демарш, воєнне суперництво, загроза силою або її застосування відносяться до такого типу зовнішньополітичних відносин як:

- a) Домінантні відносини
- b) Конфронтаційні відносини

26. В мережевій дипломатії:

- a) Всі її учасники знаходяться в безпосередній і, як правило, інституалізованій взаємодії в рамках міжнародної конференції або організації
- b) Два учасники не мають прямих контактів одним з одним і використовують для взаємодії посередника (медіатора)

27. Публічна дипломатія - це:

- a) Діяльність щодо ведення переговорів, підписання міжнародних угод, вивчення основних тенденцій як регіональних, так і глобальних міжнародних відносин
- b) Дії, вчинені задля досягнення цілей національної зовнішньої політики шляхом встановлення довгострокових відносин, вивчення громадської думки за кордоном; інформування зарубіжної аудиторії з метою кращого розуміння цінностей та інститутів в своїй державі
- c) Конфіденційна дипломатія

28. Діяльність, яка здійснюється у формі переговорів, візитів, спеціальних конференцій і нарад, підготовки та укладання двосторонніх і багатосторонніх угод, листування, участі в роботі міжнародних організацій – це:

- a) Міжнародна медіація
- b) Дипломатія
- c) Миротворчість

29. Засіб мирного вирішення суперечок між державами шляхом серії переговорів за участю третьої держави та на основі висунутих нею умов має назву:

- a) Посередництво
- b) Човникова дипломатія
- c) Міжнародний арбітраж

30. У 1974 р. державний секретар США Г. Кіссінджер розпочав перший раунд переговорів між Єрусалимом і столицями арабських країн. Ці дії мали цілі:

- a) Загострення міждержавних відносин, інтернаціоналізація внутрішніх конфліктів з метою тиску на контрагента за допомогою використання послуг посередників
- b) Досягнення власних інтересів у комбінації суб'єктів,

більшість з яких не мають повної інформації про цілі та навіть склад її учасників

- c) Досягнення врегулювання міжнародного конфлікту

31. Згода сторін співіснувати з різними поглядами на певний об'єкт незгоди і вживається в дипломатії для позначення неформальної домовленості між сторонами певного протистояння (перемир'я, домовленість про згоду в полон) – це:

- a) Status quo
- b) Modus vivendi
- c) Ad hoc

32. До принципів культурної дипломатії відноситься:

- a) Повага та визнання культурної різноманітності та спадщини, міжкультурний діалог; справедливість, рівність; захист міжнародних прав людини; глобальний мир і стабільність
- b) Просування зовнішньополітичних інтересів держави через нові медіа, соціальні мережі, блоги в глобальній мережі

33. Призначення голови дипломатичного представництва України передбачає отримання від уряду країни його майбутнього перебування згоди на його призначення:

- a) агремана
- b) диплома
- c) печатки

34. Персона грата в дипломатії – це :

- a) бажана особа
- b) небажана особа

35. Сукупність особистих прав та переваг, які надають іноземним дипломатам та дипломатичним представництвам у країнах перебування з метою успішного виконання ними своїх функцій мають назву:

- a) дипломатичні привілеї та імунітети
- b) вірчі грамоти
- c) дипломатичні відносини та імунітети

36. Найпоширенішою формою ділового протоколу є:

- a) підготовча стадія переговорів
- b) підписання угоди в ресторані
- c) прийом

37. Який підхід передбачає надання інформації про власні

інтереси невеликими порціями?

- a) Розміщення помилкових акцентів у власній позиції
- b) Салямі
- c) Спільний аналіз проблеми

38. Ділові переговори:

- a) Жанр усного ділового мовлення
- b) Мовний контакт між людьми
- c) Вирішення ділових проблем
- d) Всі відповіді вірні

39. Особливий процес посередництва, в основі якого лежать переговори за інтересами, а не позиційний торг –це:

- a) медіація
- b) арбітраж

40. Медіатор як посередник:

- a) захищає інтереси своєї «сторони»
- b) дотримується неупередженості та нейтралітету.

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

Критерії оцінювання за різними видами роботи

Вид роботи	бали	Критерії
Практичні заняття	0 балів	Здобувач не бере участі в практичному занятті, є лише спостерігачем.
	1 бал	Здобувач виконує більшість завдань практичних занять і домашньої/самостійної роботи; в цілому відповідає на поставлені запитання, але не в змозі переконливо аргументувати свої відповіді, помиляється у використанні понятійного апарату, показує недостатні знання літературних джерел.
	2 бали	Знання здобувача є повними, він самостійно застосовує відповідний навчальний матеріал, виконуючи практичні завдання; аналізує, робить висновки. Відповідь повна, логічна, обґрунтована, але

Самостійна робота		припускається неточностей. Здобувач самостійно використовує необхідні інформаційно-методичні матеріали виконуючи практичні завдання. Виконані завдання у цілому відповідають вимогам, хоча мають незначні огріхи..
	3 бали	Здобувач виконує всі завдання практичних занять і домашньої/самостійної роботи; демонструє глибокі знання, дає повні та детальні відповіді на питання під час усного і письмового опитування; бере активну участь у обговоренні питань, користується додатковою науковою літературою; самостійно опрацьовує першоджерела, щоб виконати додаткові завдання; вміє сформулювати своє ставлення до певної проблеми, теми; висловлює власні міркування, наводить доцільні приклади; вміє знаходити найбільш адекватні форми розв'язання суперечностей; активно, дуже добре працює в парі/групі/команді; здатний публічно представити матеріал.
	0 балів	Здобувач не виконав завдання самостійної роботи.
	1 бал	Здобувач володіє знаннями, демонструє відповідні компетентності, використовує їх у нестандартних ситуаціях, але допускає помилки; з похибками виконує та аналізує практичні завдання.
	2 бали	Здобувач володіє знаннями, демонструє відповідні компетентності, використовує їх у нестандартних ситуаціях, самостійно працює з інформацією у відповідності до поставлених завдань; систематизує та узагальнює навчальний матеріал; самостійно користується додатковими джерелами інформації; без похибок виконує та аналізує практичні завдання.
	3 бали	Здобувач у повному обсязі виконав завдання самостійної роботи, вільно та аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, вільно послуговується науковою

		термінологією, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки.
Письмова робота	0-1 балів	Здобувач не менше ніж на 30% контрольних завдань надав правильну відповідь.
	2 бали	Здобувач не менше ніж на 50% контрольних завдань надав правильну відповідь.
	3 балів	Здобувач на 51% - 70% контрольних завдань надав правильну відповідь.
	4 балів	Здобувач на 71% - 90% контрольних завдань надав правильну відповідь.
	5 – 6 балів	Здобувач на 91% - 100% контрольних завдань надав правильну відповідь.
Індивідуальне навчально-дослідне завдання – (доповідь-презентація)	0 балів	Завдання не виконано. Не зараховуються роботи, які є плагіатом або передруком з мережі Інтернет.
	1-2 бали	Доповідь-презентація не дуже якісна, не опрацьована актуальність теми, теоретичний аналіз дано описово, змістовний матеріал представлений схематично, у висновку сформульовані загальні висновки, або вони взагалі відсутні, тема не розкрита, робота не відповідає обсягу, її оформлення не відповідає вимогам. Презентація виконана самотійно, проте автор(ка) не може презентувати матеріал в аудиторії, не може відповісти на питання від аудиторії.
	3-5 балів	доповідь задовільна, загалом відповідає вимогам, проте не опрацьована актуальність теми, теоретичний аналіз дано описово, змістовний матеріал представлений схематично, у висновку сформульовані загальні висновки, тема не розкрита, частина значимої інформації відсутня. Презентація виконана самотійно

		але інформація на слайдах надана без покликань. Матеріал фрагментований. Автор(ка) не впевнено презентує матеріал в аудиторії, губиться у відповідях на питання від аудиторії.
	6 – 8 балів	Доповідь якісна із незначними порушеннями, опрацьована актуальність теми, теоретичний аналіз містить неточності, але усно автор(ка) пояснює матеріал впевнено виправляється, змістовний матеріал послідовний, у висновку сформульовані самостійні висновки, які містять незначні огріхи, тема розкрита загально, робота відповідає обсягу, інформація на слайдах подана з покликанням на джерела, правильно оформлена і актуальна. Презентація виконана самостійно, автор(ка) може презентувати матеріал в аудиторії але не впевнено відповідає на питання від аудиторії
	9 – 10 балів	Доповідь якісна, актуальність теми повністю розкрита із зазначенням невирішених раніше аспектів, правильно визначені об'єкт і предмет власного дослідження, метод відповідає тематиці та поставленій задачі, теоретичний аналіз ґрунтовний та самостійний, автор(ка) без перешкод презентує матеріал, зміст презентації представлений гідно, без перевантаження слайдів текстовим матеріалом; у висновку сформульовані самостійні ґрунтовні висновки, які підкріплені фактичними доказами, робота відповідає обсягу, інформація на слайдах подана переважно схематично із використанням самостійно розроблених малюнків, графіків, містить покликання на джерела, гідно оформлені і актуальні. Презентація виконана самостійно із елементами новизни та оригінальності, оформлення відповідає вимогам, автор(ка) вільно презентує матеріал в аудиторії але впевнено відповідає на питання від аудиторії, але подекуди може припускатися незначних помилок

Критерії оцінювання підсумкового контролю (залік)

Для навчальної дисципліни «Школи переговорів у дипломатії» навчальним планом передбачено підсумковий контроль у формі заліку. Кількість балів, необхідних для заліку (не менше 60), здобувач вищої освіти отримує під час роботи на практичних заняттях, виконання всіх видів самостійної роботи та індивідуально-дослідного завдання.

Критерії оцінювання за всіма видами контролю

Сума балів	Критерії оцінки
Відмінно (90-100 A)	Здобувач демонструє міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає програмі навчальної дисципліни, правильно й обґрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях; реалізує теоретичні положення навчальної дисципліни виконуючи практичні завдання у сфері дипломатичних переговорів. При виконанні практичних завдань проявляє вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включається в обговорення, відстоює власну точку зору в питаннях та рішеннях, що розглядаються. Оцінка нижче 100 балів обґрунтовується недостатнім розкриттям теоретичних питань навчальної дисципліни, або тим, що студент проявляє невпевненість в тлумаченні теоретичних положень чи складних практичних завдань.
Добре (82-89 B)	Здобувач демонструє знання, володіння матеріалом в обсязі, що відповідає програмі навчальної дисципліни, робить на їхній основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач у сфері дипломатичних переговорів, але припускається несуттєвих помилок. При виконанні практичних завдань, здобувач самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких є незначною.
Добре (74-81 C)	Здобувач на високому рівні володіє навчальним матеріалом, знає основні теоретичні положення, що відповідають програмі навчальної дисципліни, аналізує можливі практичні ситуації та вирішує їх, але припускається помилок які усуває за підтримки з боку викладача або однокурсників. Пояснює основні положення, дає правильні відповіді щодо зміни методів роботи у сфері дипломатичних переговорів при заданій зміні вихідних параметрів. Помилки у відповідях не є системними, впевнено

	працює за алгоритмом.
Задовільно (64-73 D)	Здобувач розуміє основні положення навчальної дисципліни, котрі є визначальними і орієнтується у напрямі вирішення практичних завдань. Здобувач розуміє практичні завдання, має пропозиції щодо напрямку їх вирішення. Самостійно вирішує завдання за зразком, допускає значну кількість неточностей, помилок, котрі усуває під керівництвом викладача, підтримки з боку однокурсників. Розуміє основні правила, морально-етичні норми різних аспектів діяльності політолога, медіатора, переговорника.
Задовільно (60-63 E)	Здобувач поверхнево опанував навчальний зміст, передбачений програмою навчальної дисципліни, володіє основними положеннями на мінімально допустимому рівні. Знання щодо організації роботи у сфері дипломатичних переговорів несистемні, фрагментарні. Виконання практичних завдань, формалізоване: є відповідність алгоритму, виконує практичні завдання за підтримки з боку викладача зі значними труднощами; демонструє нестійкі навички міжособистісної взаємодії, але відсутнє глибоке розуміння логіки психічних процесів в організації та управлінні.
Незадовільно (35-59 FX)	Здобувач має фрагментарні знання, опанувавши менше половини обсягу навчального змісту, передбаченого програмою навчальної дисципліни. Відсутнє цілісне усвідомлення навчального матеріалу. Здобувач працює пасивно, практичні завдання виконує переважно з помилками, виправляє помилки лише при виконанні нескладних практичних завдань. Здобувач допускається до повторного складання заліку.
Незадовільно (0-34 F)	Здобувач не виконує вимоги програми навчальної дисципліни: не сформовані знання уміння та навички. Здобувач не допускається до заліку та проходить повторне вивчення дисципліни.

**Розподіл балів, які отримують здобувачі за результатами
поточного і підсумкового контролю (залік)**

Поточний контроль (практичні заняття, самостійна робота)			ІНДЗ	Сума
Теми	Бали	Разом		
Тема 1	0–6	0–90	10 0–	0–100
Тема 2	0–6			
Тема 3	0–6			
Тема 4	0–12			
Тема 5	0–12			
Тема 6	0–12			
Тема 7	0–12			
Тема 8	0–12			
Письмова робота	0–6			

Шкала оцінювання за всіма видами контролю:

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою залік
90–100	A	зараховано
82–89	B	зараховано
74–81	C	
64–73	D	зараховано
60–63	E	
35–59	F X	Не зараховано(з можливістю повторного складання)
0–34	F	Не зараховано (з обов’язковим повторним вивченням дисципліни)

Рекомендована джерела інформації
Основна література

1. Капітоненко М. Теорія міжнародних відносин. Чернівці : Книги – ХХІ, 2019. 272 с.
2. Лісовський П. М., Лісовська Ю. П. Дипломатична та консульська служба : навч. посіб. Київ : Видавництво Ліра-К, 2022. 178 с.
3. Лизогуб В. А. Країнознавство : підручник. Харків : Право, 2024. 504 с.
4. Міжнародні відносини : Навчальний посібник для студентів гуманітарних спеціальностей вищої освіти / Г. Оборський, І. М. Чистякова, Г. Воробйова. Київ: Каравела, 2019. 178 с.
5. Рахліс В. Л., Павленко О. О. Переговори і медіація: підручник для підготовки професійного переговорника. Дніпро: ТОВ «Дріант», 2021. 344 с.

6. Теорія міжнародних відносин : підручник / М. Требін, Л. Герасіна, Ю. Панфілов. Харків : Право, 2022. – 472 с.
7. Шергін С. О. Політологія міжнародних відносин : Навч. посіб. Київ : «Центр учбової літератури», 2020. 256 с.
8. Історія політичної думки: підручник / Хома Н. М., Дмитрашко С. А. та ін. Львів: «Новий світ-2000», 2016. – 1000 с.
9. Історія політичної думки: навч. енцикл. словник-довідник для студентів вищ. навч. закл. / за ред. Н. М. Хоми. Львів: Новий Світ-2000, 2014. – 766 с.
10. Історія політичної думки України: підручник / за заг. ред. Н. М. Хоми. Львів: Новий Світ-2000, 2017. 632 с.
11. Політична думка XX – початку XXI століть: методологічний і доктринальний підходи: підручник: у 2-х т. / Н. М. Хома, О. В. Бабкіна, С. А. Дмитрашко та ін. Львів: «Новий Світ-2000», 2016. Т.1.516 с.
12. Політична думка XX – початку XXI століть: методологічний і доктринальний підходи: підручник: у 2-х т. / Н. М. Хома, С. А. Дмитрашко та ін. Львів: «Новий Світ-2000», 2017. Т.2. 535 с.
13. Яхно Т. П., Куревіна І. О. Конфліктологія та теорія переговорів. Навч. посібник. К. : Центр учбової літератури, 2021. 208 с.

Допоміжна

1. Бадью А. Похвала політиці. Статті та виступи. Львів : Видавництво Анетти Антоненко ; Київ : Видавництво Ніка-Центр, 2019. 224 с.
2. Белл Д. Китайська модель. Політична меритократія та межі демократії. К. : Наш Формат, 2023. 336 с.
3. Бжезинський Збігнєв. Велика шахівниця. Київ: Фабула, 2018. 288 с. URL: <http://https://online-knigi.com.ua/page/5572>
4. Дмитрашко С. А. Аналіз переговорних кейсів: політико-культурний вплив на політичний процес». *Politicus*. 2023. № 2. С. 96-101
5. Дмитрашко С. А., Пересипко О. Б. Трансформація зовнішньополітичних відносин Сполучених Штатів Америки та Саудівської Аравії: геополітичний та безпековий вимір. *Politicus*. 2023. № 4. С. 151 – 157.

6. Наумкіна С., Кокорев О. та Дмитрашко С. (2023) ПУБЛІЧНА ДИПЛОМАТІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СПОРІВ. *Baltic Journal of Economic Studies*, 9 (5), 176-185. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2023-9-5-176-185>
7. Дмитрашко С. А, Піскун К. С. Видозміни впливу соціального інституту першої леді на політичні процеси. *Politicus*. 2024. № 1. С. 39 – 45. <http://politicus.od.ua/>
8. Дмитрашко С. А. Цінності й практика дипломатичної діяльності Г. Кіссінджера. *Politicus*. 2024. № 4. С. 142–148.
9. Гантінгтон С. Політичний порядок у мінливих суспільствах. / Пер. с англ. Т. Цимбал. Київ : Наш Формат, 2020. 448 с.
10. Наумкіна С. М. ЄС як середовище конфліктів: аналіз основних ліній розлому в інтересах держав-учасниць. Політичні конфлікти і кризи в сучасній Україні та світі: практична реалізація врегулювання: монографія /за заг. ред. Г. П. Щедрової. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2021. 160 с. С 44-66.
11. Кіссінджер Генрі. Світовий порядок. Роздуми про характер націй в історичному контексті. Київ: Наш формат, 2019. 320 с.
12. Муазі Домінік. Геополітика емоцій. Як культури страху, приниження та надії змінюють світ. Київ: Брайт Букс, 2018. 184 с.
13. Фукуяма Френсіс. Політичний порядок і політичний занепад. Від промислової революції до глобалізації демократії. Київ: Наш формат, 2019. 608 с.
14. Фукуяма Ф. Витоки політичного порядку. Від прадавніх часів до Французької революції. Київ : Наш формат, 2018. 607 с.
15. Ювал Ной Харарі. 21 урок для 21 століття. /Переклад з англ. Олександр Дем'янчук. Київ : BookChef, 2022. 416 с.
16. Науковий журнал «*Politicus*». URL : <http://politicus.od.ua/index>.
17. Підлущкий О. Лідери, що змінили світ. Харків : Фоліо, 2023. 444 с.
18. Політологічний вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка URL: <https://zpv.knu.ua/index.php/pb/>
19. Огаренко Є. С. Три парадокси теорії демократії. *Міжнародні та політичні дослідження*. 2022. № 35, С. 169–178.

20. InterPolis. Міжнародні та політичні дослідження. URL : <http://heraldiss.onu.edu.ua/>

Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>
2. Сайт Національної Парламентської бібліотеки України URL: <http://www.nplu.kiev.ua/>
3. Сайт Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України. URL: <http://www.ipiend.gov.ua/>
4. Сайт Українського незалежного центру політичних досліджень URL: <http://www.ucipr.kiev.ua/>
5. Сайт Українського центру політичного менеджменту URL: <http://www.politik.org.ua/>
6. Міністерство закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/ua>
7. Сайт Дипломатичної академії при Міністерстві закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/pro-ministerstvo/struktura/diplomaticzna-akademiya>
8. Науковий журнал «Politicus». URL: <http://politicus.od.ua/>
9. Представництво ООН в Україні. URL: <http://www.un.org.ua/ua/oon-v-ukraini>
10. Бібліотека ПНПУ імені К. Д. Ушинського. URL : <https://library.pdpu.edu.ua>

ДОДАТОК А
Ключі до тестів

№ питання	Відповіді
1	a
2	b
3	b
4	a
5	a
6	c
7	b
8	a
9	a
10	b
11	b
12	a, b, c
13	a
14	b

15	c
16	a
17	b
18	a
19	b
20	a, b
21	a
22	a
23	a
24	a
25	b
26	b
27	b
28	b
29	b
30	c
31	b
32	a
33	a
34	a
35	a
36	c
37	b
38	d
39	a
40	b

Навчально-методичне видання

Дмитрашко С. А.

Методичні рекомендації до проведення практичних занять та організації самостійної і індивідуальної роботи з навчальної дисципліни «Школи переговорів у дипломатії» (для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05

«Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 052 «Політологія».
Одеса: Університет Ушинського, 2025. 54 с.