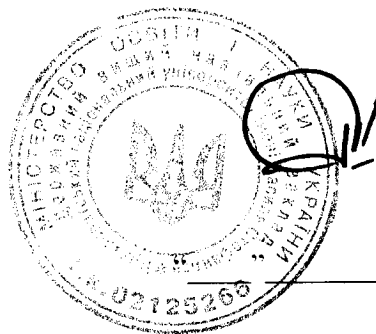


ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»
Факультет історії, політології і міжнародних відносин
Кафедра міжнародних відносин



“ЗАТВЕРДЖУЮ”
Проректор з науково-педагогічної роботи
Шарин С.В.

_____ 20__ р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС У МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ

галузь знань 29 «Міжнародні відносини»

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

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

Факультет історії, політології і міжнародних відносин

Івано-Франківськ, 2021

Робоча програма навчальної дисципліни «Переговорний процес у міжнародній практиці» для студентів спеціальності 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії». ___ с.

Розробник:

Гурак І.Ф. – к. і. н., доцент, доцент кафедри міжнародних відносин.

Робочу програму затверджено на засіданні кафедри міжнародних відносин
Протокол від “ 8 ” сервіе 2021 р. № 13

Завідувач кафедри міжнародних відносин

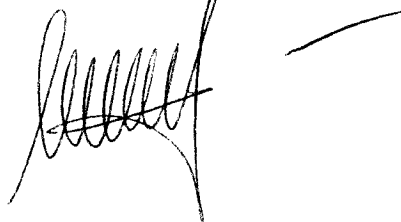


Стецюк Н.М.

Схвалено методичною комісією факультету історії, політології і міжнародних відносин.

Протокол від “ 25 ” сервіе 2021 р. № 10

Голова



Кугутяк М.В.

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань: 29 “Міжнародні відносини”	Нормативна	
Змістових модулів – 2	Спеціальність: 291 “Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії”	Рік підготовки:	
Індивідуальне науково-дослідне завдання: виконується в межах самостійної роботи		1-й	-й
Загальна кількість годин – 90		Семестр	
		II-й	-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 самостійної роботи студента – 5	Освітній рівень: бакалавр	Лекції	
		16 год.	год.
		Практичні, семінарські	
		14 год.	год.
		Лабораторні	
		год.	год.
		Самостійна робота	
		50 год.	год.
Індивідуальні завдання:			
-			
		Вид контролю: залік	

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:
для денної форми навчання – 34 % : 66 %.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Програма вивчення навчальної дисципліни «**Переговорний процес у міжнародній практиці**» складена відповідно до освітньої програми підготовки бакалавра спеціальності 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії».

Мета дисципліни: засвоєння знань, пов'язаних із особливостями сучасних міжнародних переговорів; стратегіями, тактичними прийомами, посередництвом, риторикою, невербальними методами комунікації в ході переговорного процесу; національними переговорними стилями, стратеґемним мисленням в ході міжнародних переговорів та набуття навичок застосування відповідних знань у практичній площині.

Основними завданнями вивчення студентами дисципліни «Переговорний процес у міжнародній практиці» є засвоєння ними знань та набуття навичок щодо:

- сутності та особливостей міжнародних переговорів на сучасному етапі;
- структури та характеристики етапів переговорного процесу;
- стратегій та тактичних прийомів/технік в ході міжнародних переговорів;
- особливостей підготовки до переговорів;
- представництва та посередництва в процесі переговорів;
- засад невербальної комунікації та ораторського мистецтва в контексті переговорного процесу;
- особливостей національних переговорних стилів;
- стратеґемних підходів до ведення переговорів.

Міждисциплінарні зв'язки: «Вступ до спеціальності (міжнародні відносини)», «Дипломатична та консульська служба», «Дипломатичний протокол та етикет», «Міжнародні відносини та світова політика», «Конфліктологія», «Міжнародні конфлікти», «Міжнародна комунікація».

Компетентності навчання:

ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в 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.

ЗК3. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями та застосовувати їх у практичній діяльності.

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

ЗК8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

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

СК3. Здатність оцінювати стан та напрям досліджень міжнародних відносин та світової політики у політичній, економічній, юридичній науках, у міждисциплінарних дослідженнях.

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.

СК10. Здатність аналізувати структуру та динаміку міжнародних суспільних комунікацій, виявляти їх вплив на міжнародну систему, державні та суспільні інститути.

СК13. Здатність аналізувати діяльність міжнародних недержавних акторів та транснаціональні відносини.

Результати навчання:

РН5. Знати природу та механізми міжнародних комунікацій.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Теоретичні засади ведення міжнародних переговорів

Тема 1. Сутність та особливості міжнародних переговорів на сучасному етапі

1. Сутність понять «переговори» та «міжнародні переговори». Зростання ролі переговорного процесу у міжнародних відносинах.
2. Перші дослідження міжнародних переговорів.
3. Характерні риси міжнародних переговорів.
4. Особливості міжнародних переговорів на сучасному етапі.
5. Суб'єкти міжнародних відносин та міжнародних переговорів.
6. Класифікація переговорів.
7. Функції переговорів.

Тема 2. Структура переговорного процесу. Характеристика етапів переговорів

1. Підходи до поділу переговорного процесу на етапи. Підготовка до переговорів.
2. Початок переговорів і представлення вступних пропозицій.
3. Власне переговори.
4. Завершення переговорів.

Тема 3. Стратегії в ході переговорів

1. Поділ переговорів в залежності від стратегій.
2. Стратегія (позиційного) торгу (м'яка та жорстка).

3. Стратегія спільного з партнером пошуку шляху вирішення проблеми (ведення переговорів на основі інтересів).

Тема 4. Тактичні прийоми/техніки в ході переговорів

1. Тактичні прийоми/техніки на початковому етапі переговорного процесу.
2. Тактичні прийоми/техніки в базовій фазі переговорів.
3. Тактичні прийоми/техніки на завершальній стадії переговорного процесу.

Тема 5. Підготовка до міжнародних переговорів

1. Організаційна підготовка.
2. Теоретична (змістова) підготовка.
3. Психологічні аспекти підготовки до переговорного процесу.

Тема 6. Представництво та посередництво на переговорах

1. Переговорна команда.
2. Характерні риси учасників переговорів.
3. Посередництво в переговорах.

Змістовий модуль 2. Практичні складові переговорного процесу

Тема 7. Невербальне спілкування в ході переговорів

1. Важливість та головні засади невербальної комунікації. На що слід звертати основну увагу.
2. Поведінка при зустрічі. Окулістика, проксемічні та тактильні засоби спілкування.
3. Мова тіла в ході розмови. «Розмова руками».

Тема 8. Ораторське мистецтво

1. Підготовка до публічного виступу.
2. Структура тексту промови.
3. Виголошення промови.
4. Традиційні помилки під час виголошення промови.

Тема 9. Переговорні стилі

1. Особливості західних та східних переговорних стилів.
2. Американський національний стиль ведення переговорів.
3. Англійський національний стиль ведення переговорів.
4. Німецький національний стиль ведення переговорів.
5. Французький національний стиль ведення переговорів.
6. Італійський та іспанський національні стилі переговорів.
7. Китайський національний стиль ведення переговорів.
8. Японський національний стиль ведення переговорів.
9. Індійський національний стиль ведення переговорів.
10. Російський національний стиль ведення переговорів.

11. Арабський національний стиль ведення переговорів.
12. Латиноамериканський стиль ведення переговорів.

Тема 10. Політичні переговори як мистецтво стратагем

1. Основи стратагемного мислення на переговорах.
2. Стратагеми успіху.
3. Стратагеми при рівновазі сил.
4. Стратагеми наступу.
5. Стратагеми багатосторонніх переговорів.
6. Стратагеми спільних дій з третьою стороною.
7. Стратагеми при слабкій позиції.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	денна форма					
	усього	у тому числі				
л		П	лаб	інд	с.р	
1	2	3	4	5	6	7
Модуль 1						
Змістовий модуль 1.						
Теоретичні засади ведення міжнародних переговорів						
Тема 1. Сутність та особливості міжнародних переговорів на сучасному етапі	11	4	2	-	-	5
Тема 2. Структура переговорного процесу. Характеристика етапів переговорів	7	2	-	-	-	5
Тема 3. Стратегії в ході переговорів	7	-	2	-	-	5
Тема 4. Тактичні прийоми в ході переговорів	7	2	-	-	-	5
Тема 5. Підготовка до міжнародних переговорів	7	-	2	-	-	5
Тема 6. Представництво та посередництво на переговорах	7	2	-	-	-	5
Разом за змістовим модулем 1	46	10	6	-	-	30
Змістовий модуль 2.						
Практичні складові переговорного процесу						
Тема 7. Невербальне спілкування в ході переговорів	7	-	2	-	-	5
Тема 8. Ораторське мистецтво	7	2	-	-	-	5
Тема 9. Переговорні стилі	16	-	6	-	-	10

Тема 10. Політичні переговори як мистецтво стратагем	14	4	-	-	-	10
Разом за змістовим модулем 2	44	6	8	-	-	30
Усього годин	90	16	14			60

5. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість Годин
1	2	3
1	Сутність та особливості міжнародних переговорів на сучасному етапі	2
2	Підготовка до міжнародних переговорів	2
3	Стратегії в ході переговорів	2
4	Переговорні стилі	6
5	Невербальне спілкування в ході переговорів	2
	Разом	14

6. Самостійна робота

Самостійна робота здобувачів вищої освіти є основним засобом оволодіння навчальним матеріалом у час, вільний від аудиторних занять. Мета виконання самостійної роботи з дисципліни «Переговорний процес у міжнародній практиці»: оптимізація пізнавальної діяльності студентів, спрямованої на розширення, удосконалення і закріплення знань, отриманих в ході аудиторних занять. Самостійна робота здобувачів вищої освіти включає:

1. Підготовку до аудиторних занять;
2. Самостійне поглиблене опрацювання тем навчальної дисципліни та проходження тестування за результатами опрацювання;
3. Підготовку індивідуального проекту (детальніше у розділі 7. Індивідуальні завдання).

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	2	3
1.	Тема 1. Сутність та особливості міжнародних переговорів на сучасному етапі	5
2.	Тема 2. Структура переговорного процесу. Характеристика етапів переговорів	5
3.	Тема 3. Стратегії в ході переговорів	5
4.	Тема 4. Тактичні прийоми в ході переговорів	5
5.	Тема 5. Підготовка до міжнародних переговорів	5
6.	Тема 6. Представництво та посередництво на переговорах	5

	Тема 7. Невербальне спілкування в ході переговорів	5
8.	Тема 8. Ораторське мистецтво	5
9.	Тема 9. Переговорні стилі	10
10.	Тема 10. Політичні переговори як мистецтво стратагем	10
	Разом	60

7. Індивідуальні завдання

(виконується в межах самостійної роботи)

Індивідуальне завдання з дисципліни «Переговорний процес у міжнародній практиці» виконується у вигляді інформаційно-аналітичної довідки для умовного працівника дипломатичного відомства України, який відправляється з офіційним візитом до однієї із країн світу.

Робота повинна налічувати 11 – 14 аркушів (шрифт Times New Roman 14, інтервал 1,5). Для написання індивідуальної роботи повинні бути використані щонайменше 12 джерел. З них іноземною мовою (не йдеться про російську) – не менше 1/3 від загальної кількості.

Індивідуальне завдання повинно містити:

- титульну сторінку (повинна містити: назву вищого навчального закладу та кафедри, де виконано роботу, прізвище, ім'я, по батькові автора роботи; назву обраної для індивідуальної роботи країни, по якій готується інформаційно-аналітична довідка; відомості про наукового керівника; місто і рік виконання);

- актуальність;

- коротку довідку по обраній країні;

- коротку інформацію про пріоритети зовнішньої політики обраної країни на сучасному етапі;

- коротку інформацію про внутрішньополітичну ситуацію обраної країни на сучасному етапі;

- коротку інформацію про економічне становище обраної країни на сучасному етапі;

- довідку про двосторонні відносини між обраною країною та Україною;

- довідку про головні проблемні моменти у двосторонніх відносинах;

- ВИСНОВКИ.

8. Методи навчання

У ході вивчення навчальної дисципліни «Переговорний процес у міжнародній практиці» використовуються методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності, методи активізації та мотивації навчально-пізнавальної діяльності, а також методи контролю. Перша група методів представлена словесними (навчальна лекція, пояснення, розповідь, бесіда, навчальна дискусія, диспут), наочними (спостереження, демонстрування) та практичними (індивідуальна робота) методами. З метою активізації та мотивації навчально-пізнавальної діяльності студентів використовуються

пояснювально-наочний проблемний виклад, інтерактивний та дослідницький методи. Для перевірки рівня засвоєння знань, умінь та навичок використовуються методи усного та письмово контролю.

Відповідно до логіки руху змісту навчального матеріалу в рамках дисципліни застосовуються як індуктивні, так і дедуктивні методи. Під час вивчення дисципліни застосовуються слайдові презентації у програмі Microsoft Office Power Point, роздатковий матеріал, дискусійне обговорення проблемних питань.

В міру особливостей навчального процесу, обумовлених епідемією COVID-19, зросла роль інноваційних методів навчання, в першу чергу методів дистанційного навчання (використання інформаційно-комунікаційних технологій та діджитал-інструментів, застосування платформ Zoom Video Communications, Google Meet, Cisco Webex для організації відео конференцій тощо).

9. Методи контролю та критерії оцінювання

Поточний контроль з дисципліни «Переговорний процес у міжнародній практиці» відбувається шляхом перевірки засвоєння студентами знань та умінь в ході семінарських занять, написання контрольної роботи, підготовки індивідуальної роботи та контролю самостійного опрацьованої додаткової літератури.

Перевірка засвоєння студентами знань та умінь в ході семінарських занять здійснюється шляхом оцінювання усних відповідей (в тому числі у формі презентацій), коротких письмових / тестових робіт. За опрацювання тем, визначених для семінарських занять студент може отримати максимально 40 балів. Відповідна форма активності студентів оцінюється за стобальною системою. У кінці семестру сума всіх оцінок ділиться на кількість оцінок, далі вона ділиться на 10 та множиться на 4.

Контроль засвоєння знань та навичок, що базуються на лекційному матеріалі, здійснюється шляхом написання студентами контрольної роботи (у розгорнутій та/або тестовій формі). За опрацювання тем, визначених для семінарських занять, студент може отримати максимально 30 балів.

Навики роботи із науковою літературою, вміння аналізувати знайдені матеріали, робити висновки та узагальнення студенти реалізують шляхом написання індивідуальних робіт. Індивідуальна робота оцінюється максимально у 20 балів.

Студентам також пропонується самостійне опрацювання наукових джерел, які є знаковими для відповідної дисципліни. Контроль засвоєння відповідних знань здійснюється у тестовій формі та максимально оцінюється у 10 балів.

Семестровий контроль у формі заліку передбачає, що підсумкова оцінка з навчальної дисципліни визначається як сума оцінок за поточний контроль знань.

Бали за теми, винесені на семінарські	Бали за теми, винесені на лекційні	Бали за індивідуальну роботу	Бали за самостійне опрацювання	Максимальна кількість балів
---------------------------------------	------------------------------------	------------------------------	--------------------------------	-----------------------------

заняття	заняття		додаткової літератури	
1	2	3	4	5
Максимально 40	Максимально 30	Максимально 20	Максимально 10	100

Критерії поточного оцінювання:

Відповідно до Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності здобувачів вищої освіти ДВНЗ «Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника» (введено в дію наказом ректора № 799 від 26.11.2019 р.; із внесеними змінами наказом № 212 від 06.04.2021 р.) та Положення про організацію освітнього процесу та розробку основних документів з організації освітнього процесу в ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (Нова редакція) (введено в дію наказом ректора № 361 від 31.07.2020 р.) знання оцінюються як з теоретичної, так і з практичної підготовки відповідно до національної шкали за такими критеріями:

- «відмінно» – здобувач освіти міцно засвоїв теоретичний матеріал, глибоко і всебічно знає зміст навчальної дисципліни, основні положення наукових першоджерел та рекомендованої літератури, логічно мислить і буде відповідь, вільно використовує набуті теоретичні знання при аналізі практичного матеріалу, висловлює своє ставлення до тих чи інших проблем, демонструє високий рівень засвоєння практичних навичок;

- «добре» – здобувач освіти добре засвоїв теоретичний матеріал, володіє основними аспектами з першоджерел та рекомендованої літератури, аргументовано викладає його; має практичні навички, висловлює свої міркування з приводу тих чи інших проблем, але припускається певних неточностей і похибок у логіці викладу теоретичного змісту або при аналізі практичного матеріалу;

- «задовільно» – здобувач освіти в основному опанував теоретичними знаннями навчальної дисципліни, орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, але непереконливо відповідає, плутає поняття, додаткові питання викликають невпевненість або відсутність стабільних знань; відповідаючи на запитання практичного характеру, виявляє неточності у знаннях, не вміє оцінювати факти та явища, пов'язувати їх із майбутньою діяльністю;

- «незадовільно» – здобувач освіти не опанував навчальний матеріал дисципліни, не знає наукових фактів, визначень, майже не орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, відсутні наукове мислення, практичні навички не сформовані.

Студент має змогу також отримати **додаткові бали**, пройшовши навчальний курс у вигляді неформальної освіти з отриманням сертифікату в межах тематики дисципліни впродовж навчального семестру; взявши участь у науковому, освітньому чи прикладному проєкті, конференції, круглому столі, інших видах наукової активності, які відповідають профілю дисципліни; опублікувавши наукову працю, яка відповідає профілю дисципліни. Відповідно

до Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності студентів ДВНЗ «Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника» (введено в дію наказом ректора № 799 від 26.11.2019 р.; із внесеними змінами наказом № 212 від 06.04.2021 р.). відповідні студенти можуть отримати додаткові бали на підставі рішенням кафедри міжнародних відносин.

Шкала оцінювання для заліку

Університетська	Оцінка ECTS	Національна
90 – 100	A	Зараховано
80 – 89	B	
70 – 79	C	
60 – 69	D	
50 – 59	E	
26 – 49	FX	не зараховано з можливістю повторного складання
0-25	F	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

10. Перелік питань для самоконтролю

1. Сутність понять “переговори” та “міжнародні переговори”. Зростання ролі переговорного процесу у міжнародних відносинах.
2. Перші дослідження міжнародних переговорів.
3. Характерні риси міжнародних переговорів.
4. Особливості міжнародних переговорів на сучасному етапі.
- 5 Суб'єкти міжнародних відносин та міжнародних переговорів.
6. Класифікація переговорів.
7. Функції переговорів.
8. Підходи до поділу переговорного процесу на етапи. Підготовка до переговорів.
9. Початок переговорів і представлення вступних пропозицій.
10. Власне переговори.
11. Завершення переговорів.
12. Поділ переговорів в залежності від стратегій.
13. Стратегія (позиційного) торгу (м'яка та жорстка).
14. Стратегія спільного з партнером пошуку шляху вирішення проблеми (ведення переговорів на основі інтересів).
15. Тактичні прийоми/техніки на початковому етапі переговорного процесу.
16. Тактичні прийоми/техніки в базовій фазі переговорів.
17. Тактичні прийоми/техніки на завершальній стадії переговорного процесу.
18. Організаційна підготовка.

19. Теоретична (змістова) підготовка.
20. Психологічні аспекти підготовки до переговорного процесу.
21. Переговорна команда.
22. Характерні риси учасників переговорів.
23. Посередництво в переговорах.
24. Важливість та головні засади невербальної комунікації. На що слід звертати основну увагу.
25. Поведінка при зустрічі. Окулістика, проксемічні та тактильні засоби спілкування.
26. Мова тіла в ході розмови. “Розмова руками”.
27. Підготовка до публічного виступу.
28. Структура тексту промови.
29. Виголошення промови.
30. Традиційні помилки під час виголошення промови.
31. Загальна характеристика західних переговорних стилів.
32. Американський національний стиль ведення переговорів.
33. Англійський національний стиль ведення переговорів.
34. Німецький національний стиль ведення переговорів.
35. Французький національний стиль ведення переговорів.
36. Італійський та іспанський національні стилі переговорів.
37. Китайський національний стиль ведення переговорів.
38. Японський національний стиль ведення переговорів.
39. Російський національний стиль ведення переговорів.
40. Індійський національний стиль ведення переговорів.
41. Арабський національний стиль ведення переговорів.
42. Латиноамериканський стиль ведення переговорів.
43. Основи стратагемного мислення на переговорах.
44. Стратагеми успіху.
45. Стратагеми при рівновазі сил.
46. Стратагеми наступу.
47. Стратагеми багатосторонніх переговорів.
48. Стратагеми спільних дій з третьою стороною.
49. Стратагеми при слабкій позиції.

11. Політика навчальної дисципліни

Академічна доброчесність

Дотримання академічної доброчесності засновується на ряді положень та принципів академічної доброчесності, що регламентують діяльність здобувачів вищої освіти та викладачів університету:

1. *Кодекс честі ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника».*
2. *Положення про Комісію з питань етики та академічної доброчесності ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника».*
3. *Положення про запобігання академічному плагіату та інших видів академічної нечесності у навчальній та науково-дослідній роботі здобувачів*

освіти ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника».

4. Положення про запобігання академічному плагіату у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника».

5. Склад комісії з питань етики та академічної доброчесності ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника».

6. Лист МОН України «До питання уникнення проблем і помилок у практиках забезпечення академічної доброчесності».

(ознайомитися з даними положеннями та документами можна за посиланням: <https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/>).

Пропуски занять (відпрацювання)

Можливість і порядок відпрацювання пропущених здобувачем освіти занять регламентується Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності здобувачів освіти ДВНЗ «Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника» (введено в дію наказом ректора № 799 від 26.11.2019 р.; із внесеними змінами наказом № 212 від 06.04.2021 р.).

Виконання завдання пізніше встановленого терміну

У разі виконання завдання здобувачем освіти пізніше встановленого терміну, без попереднього узгодження ситуації з викладачем, оцінка за завдання – «незадовільно», відповідно до Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності студентів ДВНЗ «Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника» (введено в дію наказом ректора № 799 від 26.11.2019 р.; із внесеними змінами наказом № 212 від 06.04.2021 р.).

Невідповідна поведінка під час заняття Невідповідна поведінка під час заняття регламентується рядом положень про академічну доброчесність та може призвести до відрахування здобувача вищої освіти «за порушення навчальної дисципліни і правил внутрішнього розпорядку вищого закладу освіти», відповідно до Положення про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів вищих закладів освіти» (затверджене наказом Міністерства України № 245 від 15.07.1996 р.).

Неформальна освіта

Можливість зарахування результатів неформальної освіти регламентується Положенням про порядок зарахування результатів неформальної освіти у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (введено в дію наказом ректора № 819 від 29.11.2019; із внесеними змінами наказом № 80 від 12.02.2021 р.).

12. Методичне забезпечення

Тексти лекцій; плани семінарських занять; зразки контрольного тестування і завдань для поточного тестування; список літератури; методичні рекомендації до виконання індивідуальних завдань.

13. Рекомендована література

Ващенко І.В., Кляп М.І. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посібник. Київ: Знання, 2013. 407 с.

Гурак І., Заліська А. Зусилля керівництва Росії для дискредитації України як “failed state”: економічний та політичний виміри. Вісник Прикарпатського університету. Політологія. 2020. Вип. 14. С. 191–205.

Гурак І.Ф., Цепенда І.Є. Методика ведення міжнародних переговорів: Навчально-методичний посібник для студентів напряму 6.030301 «Міжнародні відносини». Івано-Франківськ: П/п Б.Кузів, 2011. 32 с.

Каррас Ч.Л. Искусство ведения переговоров. Москва: ЗАО Изд-во ЭКСМО, 1997. 400 с.

Кеннеди Г. Договорится можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2007. 396 с.

Нариси з історії дипломатії України / НАН України. Ін-т історії України; Відп. ред. В.А. Смолій. Київ: Альтернативи, 2001. 735 с.

Орбан-Лембрик Л.Е. Психологія управління: посібник. К: Академвидав, 2003. 568 с.

Примуш М.В. Конфліктологія: Навч. посібник. Київ: Професіонал, 2006. 288 с.

Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры по-гарвардски. Москва: Изд-во Эксмо, 2005. 352 с.

Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. Москва: Наука, 1992. 158 с.

Ходжсон Д. Эффективное ведение переговоров. Днепропетровськ: Баланс-Клуб, 2002. 252 с.

Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посібник. Київ: Кондор, 2006. 172 с.

Юри Уильям. Преодолевая НЕТ, или Переговоры с трудными людьми. Москва: Эксмо, 2008. 240 с.

Яхно Т.П., Куревіна І.О. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2018. 168 с.

Hurak I. Political Myths Propagated by the Russian Federation in Ukraine. *Wschód Europy. Studia humanistyczno-społeczne*. 2017. Vol. 3. Nr. 2. P. 13–38.

Hurak I. Rosyjska obecność militarna oraz dyplomacja rosyjska w kontekście konfliktu na wschodzie Ukrainy. *Wschód Europy. Studia Humanistyczno-Społeczne*. 2015. Nr. 2. S. 161–182.

Hurak I. The Minsk Agreements of 2015: a Forced Step or a Small Achievement of the Ukrainian Side within the Diplomatic Confrontation around the War in the Donbas. *The Copernicus Journal of Political Studies*. 2015. № 1 (7). pp. 124–140.

Hurak I. Ukrainian-Russian Interstate Relations during the Presidency of Viktor Yanukovich – “Honeymoon Period” or “Coercion to Marriage”. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska*. 2016. Vol. 1. P. 103–121.

Hurak I. Umowy zawarte w Mińsku i uwarunkowania ich wprowadzenia. *Teoria a praktyka. Krakowskie Studia Międzynarodowe*. 2016. Nr. 2 (XIII). S. 227–233.

Законодавчі акти, нормативні документи, інструктивні, методичні матеріали та рекомендації міністерств і відомств:

Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua/>

Нормативно-правова база України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua>

Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://www.rada.gov.ua/>

Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>

Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/>

Наукова бібліотека ПНУ. URL: <http://lib.pnu.edu.ua/>

Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>

Національна бібліотека України імені Ярослава Мудрого. URL: <https://nlu.org.ua/>

Ресурси курсу

Інформація про курс розміщена на сайті дистанційного навчання Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

<https://d-learn.pnu.edu.ua/>

Примітки:

1. Робоча програма навчальної дисципліни є нормативним документом вищого навчального закладу і містить виклад конкретного змісту навчальної дисципліни, послідовність, організаційні форми її вивчення та їх обсяг, визначає форми та засоби поточного і підсумкового контролів.
2. Розробляється лектором. Робоча програма навчальної дисципліни розглядається на засіданні кафедри, у методичній комісії факультету, інституту, підписується завідувачем кафедри, головою методичної комісії і затверджується проректором з науково-педагогічної роботи.