



Силабус курсу

Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів

Ступінь вищої освіти - магістр

Галузь знань - С Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини

Спеціальність - С3 Міжнародні відносини

Освітньо-професійна програма - «Міжнародні відносини»

Рік навчання: I, Семестр: 2

Кількість кредитів: 6. Мова викладання: українська

Керівник курсу

ПІП

к.е.н., доц. Карпишин Наталія Іванівна

Контактна інформація

nkarpyshyn@gmail.com, +380969386860

Опис дисципліни

Дисципліна «Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів» спрямована на ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу а також ознайомлення студентів з існуючими розробками в сфері міжнародних переговорів, сформувані практичні навички їх застосування.

Структура курсу

Години (лек. / прак.)	Тема	Результати навчання	Завдання
4 / 1	1. Історія становлення інституту переговорів	Знати історію та генезис переговорного процесу; вміти пояснювати базові терміни.	Індивідуальні завдання
4 / 1	2. Теорії проведення переговорів	Обґрунтовувати різні наукові підходи та знати основні аспекти і висновки сучасних теорій проведення переговорів	Індивідуальні завдання
4 / 2	3. Міжнародні переговори: зміст та класифікація	Обґрунтовувати зміст та класифікацію міжнародних переговорів; знати загальні правила поведінки на переговорах	Групові завдання
4 / 2	4. Міжнародно-правові засади переговорів	Знати нормативно-правову базу проведення міжнародних переговорів та вміти використовувати основні конвенції та інші міжнародно-правові акти, що регулюють переговорний процес на міжнародному рівні	Групові завдання
4 / 2	5. Підготовка до ведення переговорів.	Вміти організовувати підготовку переговорів та моделювання процесу переговорів	Індивідуальні завдання
4 / 2	6. Переговорний процес	Розуміти особливості та етапи переговорного процесу та вміти реагувати на маніпуляції під час переговорів:	Індивідуальні завдання

4 / 2	7. Поведінкові прийоми на переговорах	Знати про моделі поведінки партнерів у переговорному процесі та психологічні типи у спілкуванні та переговорах.	Групові завдання
4 / 2	8. Національні та особистісні стилі ведення переговорів	Знати про національні особливості спілкування з партнерами з різних країн і континентів.	Групові завдання

Літературні джерела

1. 5 TED-виступів, які допоможуть вдало провести переговори URL: [5 TED-виступів, які допоможуть вдало провести переговори | Mind.ua](#)
2. Беліченко А.Г., Воронкова В.Г., Мельник В.В Етика ділового спілкування. Навчальний посібник для ВНЗ (рекомендовано МОН України) / А.Г. Беліченко, В.Г. Воронкова, В.В. Мельник. К: вид-во Магнолія. 2019. 312 с.
3. Гевін Кеннеді Домовлятися завжди. Як досягати максимуму в будь-яких переговорах / Г. Кеннеді - Клуб Сімейного Дозвілля", 2016. 384 с.
4. Гринчак В. А. Мирні засоби врегулювання міжнародних спорів : підручник. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2016. 187 с.
5. Джордж Росс Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнеспереговорів / Д.Росс. КМ-Букс, 2019. 240 с.
6. Красніцька Г. М. Історичні етапи розвитку ділових переговорів. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Історичні науки*. Том 31 (70) № 1. 2020. С. 98-102.
- 8 Луцишин Г.І. Конфліктологія та теорія переговорів. Навчальний посібник / Г.І. Луцишин. Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка». 2015. 200 с.
- 9 Навички ведення переговорів: приклади та поради: URL: [Навички ведення переговорів: Приклади та поради - Jooble Blog](#)
10. Перепелиця Г. Безпека чи мир як проблема української зовнішньої політики. *Український дипломатичний щорічник*. 2024. Вип. 101. С. 11–19. URL: https://ud.gdip.com.ua/wp-content/uploads/2024/10/101_2024.pdf
11. Перепелиця Н. О. Переговори в умовах конфліктів: стратегії деескалації та перспективи миру. *Політикус*. 2024. №2. С. 200–209. URL: https://politicus.od.ua/2_2024/31.pdf
12. Прищак М. Д. Етика та психологія ділових відносин : навч. посіб. / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. Вінниця : ВНТУ, 2016. 150 с.
13. Скакун О. Ф. Теорія держави і права: підручник. Харків: Право, 2020. 544 с. (розд. про дипломатію та переговорні процеси).
14. Тимошенко О. А. Міжнародні договори за участю України в умовах глобальної нестабільності. *Актуальні проблеми політики*. 2024. Вип. 127. С. 55–62. URL: <https://app-journal.in.ua/wp-content/uploads/2024/08/127.pdf>
15. Тишковец Н. В. Міжнародні переговори: стратегія, тактика, техніка: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2016. 248 с.
16. Український дипломатичний словник / за ред. М.З. Мальського, Ю.М. Мороза : Знання, 2011. 495 с.
17. Фішер Р., Юрі В., Паттон Б. Шлях до згоди: переговори без поразки. Київ: Основи, 2020. 256 с.
18. Швець Д. Міжнародні переговори: універсальні навички гарвардської методології URL: [Міжнародні переговори: універсальні навички гарвардської методології | Mind.ua](#)
19. Як вести переговори, не здаючи позицій / Роджер Фішер, Уільям Юрі, Брюс Петтон. 2016. 220 с.
20. Agarwal R., Viswanathan S., Animesh A. The “New” World of Negotiating: Interactions Mediated by Information Technology // *The Psychology of Negotiations in the 21st Century Workplace: New Challenges and New Solutions*. L.: Taylor and Francis, 2020.

21. Bertram Spector (2022). The Dynamics of International Negotiation: Essays on Theory and Practice DOI: [10.4324/9781003314400](https://doi.org/10.4324/9781003314400)
22. *Essentials of Negotiation: 2024*. URL: <https://www.amazon.com/Essentials-Negotiation-2024-Release-ISE/dp/1266913394> (Amazon)
23. Fisher R., Ury W., Patton B. *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. 4th ed. New York: Penguin Books, 2011. 256 p.
24. Gelfand M.J., Gal Y.K. *Negotiating in a Brave New World: Challenges and Opportunities for the Field of Negotiation. The Psychology of Negotiations in the 21st Century Workplace: New Challenges and New Solutions*. L.: Taylor and Francis, 2018.
25. Gitman, Lawrence J. *The Best of the Future of Business USA*: Thomson South-Western, 2018. 518 p.
26. Lewicki R. J., Saunders D. M., Barry B. *Negotiation: Readings, Exercises, and Cases*. 7th ed. New York: McGraw-Hill Education, 2015. 696 p.
27. Shell G. R. *Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People*. 3rd ed. New York: Penguin Books, 2018. 320 p.
28. Spector, Bertram I. *An Introduction to International Negotiation: Concepts, Processes and Research*. 1st ed. Routledge; URL: <https://www.routledge.com/An-Introduction-to-International-Negotiation-Concepts-Processes-and-Research/Spector/p/book/9781041077008> (Routledge)
29. *The Secret to Better Deals? Less Direct Language*. 2025. URL: <https://business.columbia.edu/research-brief/negotiation-strategy-hedged-offers> (Columbia Business School)
30. *What People Still Get Wrong About Negotiations* / Max H. Bazerman. Harvard Business Review, 2025. URL: <https://hbr.org/2025/01/what-people-still-get-wrong-about-negotiations> (Harvard Business Review)

Політика оцінювання

- **Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Для виконання індивідуальних завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- **Політика щодо академічної доброчесності:** Використання друкованих і електронних джерел інформації під час контрольних заходів та екзаменів заборонено.
- **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, воєнний стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції інституту.

Оцінювання

Остаточна оцінка за курс розраховується наступним чином:

Модуль 1		Модуль 2	Модуль 3	Модуль 4
20%	20%	5%	15%	40%
Поточне оцінювання визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять	Модульний контроль передбачає оцінку завдань по кожній темі. Оцінка виставляється як сума отриманих за кожне завдання балів (1 завдання - макс. 25 балів)	Тренінг (Оцінка виставляється за виконане завдання)	Самостійна робота (Оцінка виставляється за виконане завдання)	Екзамен містить 3 теоретичних і 1 практичне завдання. Кожне завдання оцінюється макс. 25 балів. Оцінка виставляється як сума отриманих за кожне завдання балів

Шкала оцінювання студентів:

ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	Відмінно
B	85-89	Добре

C	75-84	Добре
D	65-74	Задовільно
E	60-64	Достатньо
FX	35-59	незадовільно з можливістю повторного складання
F	1-34	незадовільно з обов'язковим повторним курсом