



Силабус дисципліни

Правове регулювання конфліктів та медіація

Ступінь вищої освіти – магістр
Освітньо-професійна програма «Психологія перемовин та медіація»

Рік навчання: 1 Семестр: 2

Кількість кредитів: 5 Мова викладання: українська

Керівник

ПІП

доцент кафедри психології та соціальної роботи, к.ю.н., доцент
Яремко Оксана Михайлівна

Контактна інформація

yaremko_oksana@ukr.net +380673588034

Опис дисципліни

Дисципліна «Правове регулювання конфліктів та медіація» сприяє забезпеченню професійного оволодіння майбутніми спеціалістами теоретичними знаннями і практичними навичками у сфері правового регулювання переговорів як одного із видів альтернативних способів вирішення спорів. Насамперед студенти знатимуть правові аспекти ведення міжнародних переговорів, переговорів, що ведуться в рамках здійснення повноважень органами державної влади України з переговорних процедур, колективних переговорів з укладання колективних договорів та угод (в т.ч. у сфері державної служби), бізнес-переговорів, переговорів про укладення договору (в т.ч. перспектив розвитку в Україні інституту переддоговірної відповідальності), переговорів у професійній юридичній діяльності (в т.ч. переговорів з терористами).

Структура дисципліни

Години (лек. / сем.)	Тема	Результати навчання	Завдання
3/-	1. Загальна характеристика навчальної дисципліни «Правове регулювання перемовин». Генеза правового регулювання інституту переговорів	Знати загальну характеристику навчальної дисципліни «Правове регулювання перемовин» (поняття, предмет, методи вивчення, система, роль і взаємодія з іншими навчальними дисциплінами) і генезу правового регулювання інституту переговорів	Реферати, дискусія, доповіді, презентації, кейси, ділові ігри, тестування
3/2	2. Переговори і переговорний процес: теоретико-правові засади	Вивчити теоретико-правові засади переговорів і переговорного процесу (поняття, сутність, правова природа, ознаки, типи, види і класифікація переговорів). Знати компоненти переговорного процесу (статус учасників та їх сприйняття одне одним; проблемна ситуація; цілі учасників; комунікація та спільна робота; узгоджені правила і норми; ресурси; взаємоприйнята угода), етапи переговорного процесу, а також стратегії і тактики переговорів	Реферати, дискусія, доповіді, презентації, кейси, ділові ігри, тестування

2/-	3. Міжнародно-правові основи переговорів	3. Вивчити міжнародно-правові основи переговорів (хартії, резолюції, рішення договори, принципи міжнародного права).	Реферати, дискусія, доповіді, презентації, кейси, ділові ігри, тестування
2/2	4. Переговори як засіб вирішення міждержавних проблем	Вивчити особливості переговорів як засобу вирішення міждержавних проблем (сутність, форми, особливості, підходи і правила ведення переговорного процесу та ін.)	Реферати, дискусія, доповіді, презентації, кейси, ділові ігри, тестування
2/2	5. Правове оформлення переговорів (зміст, правила, форми, особливості класифікації). Міжнародні договори та пакти (сутність, особливості змісту права, правовий статус)	Отримати знання і практичні навички із правового оформлення переговорів (зміст, правила, форми, особливості класифікації), а також вивчити особливості міжнародних договорів та пактів (сутність, особливості змісту права, правовий статус)	Реферати, дискусія, доповіді, презентації, кейси, ділові ігри, тестування
2/2	6. Ведення переговорів як функція дипломатичного представництва України	Отримати знання та практичні навички із ведення дипломатичних переговорів (поняття, мета, особливості, форми, повноваження на їх ведення, особливості організації проведення переговорів та укладення міжнародних договорів України тощо)	Реферати, дискусія, доповіді, презентації, кейси, ділові ігри, тестування, МКР
3/-	7. Переговорний процес як юридична складова правової системи «стримувань і противаг» гілок влади в Україні	Знати особливості ведення переговорного процесу у правовій системі «стримувань і противаг» гілок влади в Україні (повноваження Президента України, Кабінету Міністрів України, Міністерства закордонних справ України, Міністерства оборони України, Ради національної безпеки і оборони України та інших суб'єктів правової системи «стримувань і противаг» в Україні у контексті питання переговорів).	Реферати, дискусія, доповіді, презентації, кейси, ділові ігри, тестування
2/2	8. Колективні переговори з укладання колективних договорів та угод як організаційно-правова форма соціального діалогу	Отримати теоретичні знання і практичні навички із ведення колективних переговорів щодо укладання колективних договорів та угод	Дискусія, доповіді, презентації, кейси, ділові ігри, тестування
2/-	9. Колективні переговори та врегулювання трудових спорів у сфері державної	Володіти знаннями і практичними навичками із ведення колективних переговорів та врегулювання трудових спорів у сфері державної служби (особливості правовідносин з ведення переговорів і укладення колективних договорів, угод; принципи	Реферати, дискусія, доповіді, презентації, кейси, ділові

	служби	здійснення права на ведення колективних переговорів і у укладення колективних угод і договорів; підстави припинення правовідносин із ведення переговорів і укладення колективних договорів, угод)	ігри, тестування
2/-	10. Переговори як спосіб управління конфліктами в бізнесі: правові аспекти	Володіти теоретичними знаннями і практичними навичками з ведення бізнес-переговорів (види і особливості конфліктів у бізнесі; особливості переговорів у бізнесі; основні моделі переговорів у бізнесі; типи переговорників у бізнес-переговорах; предмети торгування у бізнес-переговорах; процедура і зміст бізнес-переговорів та ін.)	Тестування, проблемні питання, кейси
2/2	11. Переговори про укладання договору. Інститут переддоговірної відповідальності	Отримати знання і практичні навички з переговорів про укладання договору (поняття, правове регулювання, правила, порядок ведення; поняття і зміст угоди про процедуру переговорів). Знати: про перспективи розвитку в Україні інституту переддоговірної відповідальності в світлі рекодифікації цивільного законодавства; окремі положення чинного цивільного законодавства, що регулюють організацію переговорів; зміст доктрини <i>culpa in contrahendo</i> Рудольфа фон Іерінга	Тестування, проблемні питання, кейси
2/2	12. Переговори у професійній юридичній діяльності	Правові основи переговорної діяльності працівників правоохоронних органів в екстремальних умовах. Особливості ведення переговорів щодо осіб, які вчинили кримінальні правопорушення. Правові основи ведення працівниками правоохоронних органів переговорів у випадку виникнення масових безпорядків. Участь прокурора в кримінальному провадженні на підставі угоди про примирення: особливості ведення переговорів. Особливості участі адвоката у переговорній діяльності (в земельних, сімейних, цивільних тощо правовідносинах). Особливості участі нотаріуса в переговорній діяльності (в земельних, сімейних, спадкових, цивільних тощо правовідносинах)	Тести, методики, проблемні питання
2/1	13. Ведення переговорів із терористами: правовий аспект	Знати правовий аспект ведення переговорів з терористами і вміти застосовувати набуті знання в практичній діяльності (міжнародне законодавство у сфері боротьби із терористами; міжвідомчі та відомчі нормативно-правові акти, що забезпечують переговорну діяльність із терористами; правові принципи процесу ведення переговорів; «право на вбивство» під час терористичної операції.	Реферати, дискусія, доповіді, презентації, кейси, ділові ігри, тестування, РКР

Літературні джерела

Основна:

1. Вайнагій М. В. Теоретико-правові проблеми переговорного процесу: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Київ - 2021, 19 с.
2. Ващенко І. В., Кляп М. І. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. К, В-во: «Знання», 2013, 407 с.
3. Рахліс В. Л., Павленко О. О. Переговори і медіація: підручник для підготовки професійного переговорника. Дніпро ТОВ «Дріант», видання 2-е перероблене, 2021. 344 с.
4. Чанишева Г. І. Соціальний діалог: навч.-метод. посібник. Одеса: Фенікс, 2021. 81 с.

Допоміжна:

5. Вакулич В. М. Законодавство України і тероризм. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2010-2/doc/2/01.pdf>
6. Гбур З., Кошова С. Нормативно-правові засади боротьби з тероризмом в Україні. *Аспекти публічного управління*. Том 9. 2021. № 1. С. 72-80. URL: <file:///C:/Users/Oksana/Desktop/%D0%9F%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%80%D0%B8/%D0%A2%D0%B5%D1%80%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC/854-Article%20Text-1282-1-10-20210416.pdf>
7. Канзафарова І. С., Федорко М. Є. Інститут переддоговірної відповідальності в світлі рекодифікації цивільного законодавства України. *Правова держава*. 2020. № 40. С. 74-83.
8. Кармазова Олександра. Медіація та переговори як альтернативні способи вирішення спорів. *Підприємництво, господарство і право*. 2020. № 5. С. 13-18.
9. Карнаух В. С. Переддоговірна відповідальність у межах регулювання деліктних відносин та інституту зловживання правом (на прикладі України й Німеччини). *Право і суспільство*. 2015. Частина 3. № 6. С. 78-82.
10. Квіт Н.М. Переддоговірна відповідальність або «culpa in contrahendo» як перспектива для України. *Право і суспільство*. 2015. № 1. С. 80–85. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pis_2015_1_16
11. Кондик О. П. Міжнародно-правові аспекти реалізації функції ведення переговорів дипломатичними представництвами у сучасних умовах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2014. Серія «Право». Вип. 29. Том 2. С. 253-258.
12. Лабунська А. А. Історичний розвиток переддоговірної відповідальності в доктрині, судовій практиці та цивільному законодавстві Німеччини. *Часопис цивілістики*. 2014. С. 198-203.
13. Павленко Д. Г. Принцип добросовісності в договірних зобов'язаннях: автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / Д. Г. Павленко. К., 2009. 20 с.
14. Пасечнік О. В. Вирішення колективних трудових спорів (конфліктів) за законодавством України та окремих зарубіжних країн: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.05 / Пасечнік Ольга Володимирівна. Одеса, 2021. 195 с.
15. Приміч Д. В. Право на колективні переговори і укладення колективних договорів: міжнародні стандарти та законодавство України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.05 / Д. В. Приміч; кер. роботи Г. І. Чанишева; Нац. ун.-т «Одеська юридична академія». Одеса, 2013. 20 с.
16. Старинець К. О. Місце переддоговірних відносин у предметі цивільно-правового регулювання. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Юриспруденція. 2015. Вип. 15 (2). С. 54-57.
17. Старинець К. О. Питання переддоговірної відповідальності в міжнародно-правових уніфікованих документах. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2015. Серія ПРАВО. Вип. 33. Том 1. С. 162-165.
18. Таш'ян Роман. Доктрина «culpa in contrahendo» в ученні про недійсність правочинів. *Підприємництво, господарстві і право*. 2021. № 1. С. 3-40.
19. Трубаков Є. О. Неукладені цивільно-правові договори: поняття, правова природа, правові наслідки: дис. ... канд. юрид. наук. Київ, 2015. 169 с.
20. Чанишева Г. І. Поняття та структура правовідносин із ведення переговорів і укладення колективних договорів, угод. *Часопис цивілістики*. 2016. Вип. 20. С. 24-28.
21. Kolesnik S. Legal provision of prevention of terrorism by national. *European Reforms Bulletin: international scientific peer-reviewed journal: Grand Duchy of Luxembourg*. 2019. № 3. pp. 28-32.
22. Strengthening measures to counter money laundering and financing of terrorism in Ukraine (PGG II Ukraine) (2019). Council of Europe. URL: [https://www.coe.int/en/web/corruption/projects/pgg\\$ii\\$](https://www.coe.int/en/web/corruption/projects/pggii).
23. Myer J. Sankar. Legal Negotiations and Mediation. URL: <https://sankarymediation.com/articles-conferences/legal-negotiations/>
24. Interinstitutional negotiations for the adoption of EU legislation. URL: https://www.google.com/search?q=%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D1%87&rlz=1C1OKWM_ukUA783UA783&oq=%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D0%B0%D1%87&aqs=chrome..69i57j35i39j0i512j0i433i512j0i512i2j0i131i433i512i2j0i512i2.5048j0j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8
25. Maria Correa. Back To Basics: Legal Negotiation Explained. URL: <https://www.thelawyerportal.com/blog/back-to-basics-legal-negotiation-explained/>
26. Gifford, Donald G. and Rhee, Robert J., Legal Negotiation: Theory and Practice, 3d ed. (2017). *Book Gallery*. 361 p.
27. Legal Negotiation in a Nutshell (Nutshells) 3rd. Edition by Larry Teply. West Academic Publishing; 3rd edition (December 12, 2015). 425 p.
28. Charles B. Craver. Skills & Values: Legal Negotiating. Carolina Academic Press; 4th edition (April 8, 2020). 268 p.

Політика оцінювання

- **Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-20 балів). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- **Політика щодо академічної доброчесності** Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів).
- **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

Оцінювання

Остаточна оцінка за дисципліну розраховується наступним чином:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3 (підсумкова оцінка за КПІЗ)
7 тиждень	15 тиждень	17 тиждень
1. Усне опитування під час занять (6 тем по 5 балів = 30 балів). 2. Письмова робота 70 балів	1. Усне опитування під час занять (7 тем по 5 балів = 35 балів). 2. Письмова робота 65 балів	1. Написання КПІЗ, яке включає: підготування доповіді-презентації = 60 балів 2. Захист КПІЗ = 20 балів 3. Оцінка за тренінг = 20 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