

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміна 0	Екземпляр № 1	Арк 1 / 16

ЗАТВЕРДЖЕНО

Вченою радою факультету
національної безпеки, права та
міжнародних відносин



23 грудня 2024 р., протокол № 12
сесії Вченої ради


Лариса СЕРГІЄНКО

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Конфліктологія та переговорний процес»

для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр»
спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»
освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»
факультет національної безпеки, права та міжнародних відносин
кафедра міжнародних відносин і політичного менеджменту

Схвалено на засіданні кафедри
національної безпеки, публічного
управління та адміністрування
20 грудня 2024 р., протокол № 11

Завідувача кафедри


Світлана СВІРКО

Гарант освітньої-професійної програми


Ірина ГРАБЧУК

Розробник: д. політ. н., професор кафедри національної безпеки, публічного
управління та адміністрування ГРУБОВ Володимир, к.е.н., доц., доцент кафедри
національної безпеки, публічного управління
та адміністрування ДИКА Олена

Житомир
2024

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	<i>Випуск 1</i>	<i>Зміни 0</i>	<i>Екземпляр № 1</i>	<i>Арк 2 / 16</i>

Робоча програма навчальної дисципліни «Конфліктологія та переговорний процес» для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр» спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини» затверджена Вченою радою факультету національної безпеки, права та міжнародних відносин від 23 грудня 2024 р., протокол № 12.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015		Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1 Арк 3 / 16

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань 29 «Міжнародні відносини»	Обов'язкова	
Модулів – 1	Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		4-й	-
Загальна кількість годин – 120		Семестр	
		8-й	-
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи – 6	Освітній ступінь «бакалавр»	Лекції	
		24 год.	-
		Практичні	
		24 год.	-
		Лабораторні	
		-	-
		Самостійна робота	
72 год.	-		
		Вид контролю: залік	

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 40 % аудиторних занять, 60 % самостійної та індивідуальної роботи.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 4 / 16

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є оволодіння здобувачами вищої освіти системою знань щодо конфліктів, конфліктної взаємодії, технологіями переговорного процесу і формування вміння використовувати їх на практиці економічних відносин.

Завданнями вивчення навчальної дисципліни є:

- розгляд фундаментальних основ розуміння сутності та функцій конфлікту;
- з'ясування структури і динаміки конфлікту загалом та міжнародних конфліктів, зокрема;
- аналіз причин та засобів вирішення конфліктів;
- застосування ефективних структурних методів та стилів вирішення конфліктів відповідно до конкретної ситуації;
- аналіз переговорів як способу вирішення конфліктів та розкриття сутності посередництва у переговорному процесі.

Зміст навчальної дисципліни спрямований на формування наступних **компетентностей** за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини»:

ЗК5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК9. Уміння бути критичним та самокритичним.

ЗК10. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК12. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

СК8. Здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

СК10. Здатність обґрунтовувати доцільність застосування правових, економічних та дипломатичних методів (засобів) вирішення конфліктних ситуацій на міжнародному рівні.

СК14. Здатність спілкуватися на професійному та соціальному рівнях з використанням фахової термінології, включаючи усну і письмову комунікацію державною та іноземними мовами.

Отримані знання з навчальної дисципліни стануть складовими наступних **результатів навчання** за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини»:

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 5 / 16

PH5. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.

PH17. Визначати причини, типи та характер міжнародних конфліктів і суперечок, обґрунтовувати і застосовувати економічні, юридичні та дипломатичні методи і засоби їх вирішення на міжнародному рівні, відстоюючи національні інтереси України.

PH21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.

Під час вивчення навчальної дисципліни здобувачі вищої освіти зможуть отримати додатково наступні Soft skills:

– *комунікативні навички*: письмове, вербальне й невербальне спілкування; уміння грамотно спілкуватися по e-mail; вести дискусію і відстоювати свою позицію; навички працювати в команді;

– *уміння виступати привселюдно*: навички, необхідні для виступів на публіці; навички проведення презентації;

– *керування часом*: уміння справлятися із завданнями вчасно;

– *гнучкість і адаптивність*: гнучкість, адаптивність і здатність змінюватися; уміння аналізувати ситуацію, орієнтування на вирішення проблеми;

– *лідерські якості*: уміння спокійно працювати в напруженому середовищі; уміння ухвалювати рішення; уміння ставити мету, планувати діяльність;

– *особисті якості*: креативне й критичне мислення; етичність, чесність, терпіння, повага до оточуючих.

3. Програма навчальної дисципліни

МОДУЛЬ 1

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРІЯ КОНФЛІКТУ ТА ПЕРЕГОВОРІВ

Тема 1. Природа та сутність конфлікту (ЗК5, ЗК 8, PH 5, PH21)

1. Поняття про конфлікт та стадії його виникнення
2. Основні структурні елементи конфлікту
3. Джерела, причини конфліктів
4. Профілактика та попередження конфліктів

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 6 / 16

5. Позитивні і негативні функції конфліктів

Тема 2. Конфлікти у міжособистісних відносинах (ЗК 9, СК8, СК14, РН 5, РН 17)

1. Види і причини конфліктів у міжособистісній взаємодії
2. Незадовільність потреб як джерело конфліктної протидії
3. Конструктивна і деструктивна функція міжособистісних конфліктів
4. Стадії, стратегії і тактики протидії у міжособистісних конфліктах

Тема 3. Управління конфліктами (ЗК 8, ЗК 9, ЗК 12, СК 10, РН 5, РН 21, РН 17)

1. Подолання конфліктогенів спілкування
2. Психологічні шляхи зниження рівня конфліктності особистості
3. Психологічний контекст управління конфліктами
4. Вибір стилю поведінки учасників як умова і засіб вирішення конфлікту
5. Технології конструктивного спілкування та раціональної поведінки у конфліктах

Тема 4. Сутність та особливості переговорного процесу (ЗК 8, ЗК 9, ЗК 10, ЗК 12, СК 10, РН 5, РН 21)

1. Природа та характерні особливості переговорного процесу
2. Моральні та психологічні засади ведення переговорів
3. Стилi ведення переговорів
4. Переговори при врегулюванні конфліктів у сфері ділових відносин
5. Характеристика переговорного процесу у міжнародних відносинах

Тема 5. Конфліктні ситуації в ділових бесідах і переговорах (ЗК 8, ЗК 10, ЗК 12, СК 10, СК14, РН 5, РН 21)

1. Психологічні особливості ділової бесіди та переговорів
2. Моделі поведінки в переговорному процесі
3. Управління конфліктом переговорному процесі
4. Формування сприятливого соціально-психологічного клімату як передумова профілактики конфлікту

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ПЕРЕГОВОРНИЙ ПРОЦЕС В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Тема 6. Етапи проведення переговорів (ЗК5, ЗК 9, ЗК 10, ЗК 12, СК 10, РН 21, РН 17)

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 7 / 16

1. Ідентифікація завдань переговорного процесу
2. Організаційні засади ведення переговорів
3. Аналіз інтересів сторін та формулювання альтернатив
4. Планування проведення переговорів
5. Динаміка переговорного процесу
6. Результати та підсумки переговорного процесу

Тема 7. Міжнародні переговори в економіці (ЗК 9, ЗК 10, ЗК 12, СК 10, РН 21, РН 17)

1. Поняття та класифікація міжнародних переговорів
2. Функції міжнародних переговорів
3. Роль переговорів в економічних відносинах

Тема 8. Міжнародне економічне співробітництво (ЗК 9, ЗК 10, ЗК 12, СК8, СК 10, РН 21, РН 17)

1. Моделі ділового спілкування економічних відносинах
2. Ділова етика в процесі становлення та розвитку економічних відносин

4. Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Змістові модулі і теми	Кількість годин							
	денна форма				заочна форма			
	усього	лекції	практичні	самостійна робота	усього	лекції	практичні	самостійна робота
Змістовий модуль 1. Теорія конфлікту та переговорів								
Тема 1. Природа та сутність конфлікту	16	2	2	12	–	–	–	–
Тема 2. Конфлікти у міжособистісних відносинах	16	2	2	12	–	–	–	–
Тема 3. Управління конфліктами	14	4	4	6	–	–	–	–
Тема 4. Сутність та особливості переговорного процесу	14	4	4	6	–	–	–	–
Тема 5. Конфліктні ситуації в ділових бесідах і переговорах	14	4	4	6	–	–	–	–
Разом за змістовим модулем 1	74	16	16	42	–	–	–	–
Змістовий модуль 2. Переговорний процес в міжнародних економічних відносинах								
Тема 6. Етапи проведення переговорів	14	4	4	6	–	–	–	–
Тема 7. Міжнародні переговори в економіці	16	2	2	12	–	–	–	–
Тема 8. Міжнародне економічне співробітництво	16	2	2	12	–	–	–	–
Разом за змістовим модулем 2	46	8	8	30	–	–	–	–
РАЗОМ	120	24	24	72	–	–	–	–

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 8 / 16

5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
Змістовий модуль 1. Теорія конфлікту та переговорів			
1	Тема 1. Природа та сутність конфлікту	2	–
2	Тема 2. Конфлікти у міжособистісних відносинах	2	–
3	Тема 3. Управління конфліктами	4	–
4	Тема 4. Сутність та особливості переговорного процесу	4	–
5	Тема 5. Конфліктні ситуації в ділових бесідах і переговорах	4	–
Разом за змістовим модулем 1		16	–
Змістовий модуль 2. Переговорний процес в міжнародних економічних відносинах			
6	Тема 6. Етапи проведення переговорів	4	–
7	Тема 7. Міжнародні переговори в економіці	2	–
8	Тема 8. Міжнародне економічне співробітництво	2	–
Разом за змістовим модулем 2		8	–
РАЗОМ		24	–

6. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
Змістовий модуль 1. Теорія конфлікту та переговорів			
1	Тема 1. Природа та сутність конфлікту Позитивні і негативні функції конфліктів	12	–
2	Тема 2. Конфлікти у міжособистісних відносинах Види і причини конфліктів у міжособистісній взаємодії	12	–
3	Тема 3. Управління конфліктами Подолання конфліктогенів спілкування	6	–
4	Тема 4. Сутність та особливості переговорного процесу Моральні та психологічні засади ведення переговорів	6	–
5	Тема 5. Конфліктні ситуації в ділових бесідах і переговорах Формування сприятливого соціально-психологічного клімату як передумова профілактики конфлікту	6	–
Разом за змістовим модулем 1		42	–
Змістовий модуль 2. Переговорний процес в міжнародних економічних відносинах			
6	Тема 6. Етапи проведення переговорів Ідентифікація завдань переговорного процесу	6	–
7	Тема 7. Міжнародні переговори в економіці Роль переговорів в економічних відносинах	12	–
8	Тема 8. Міжнародне економічне співробітництво Етика міжнародних переговорів	12	–
Разом за змістовим модулем 2		30	–
РАЗОМ		72	–

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 9 / 16

7. Індивідуальні самостійні завдання

Індивідуальна робота здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни «Конфліктологія та переговорний процес» включає виконання завдань:

Завдання 1. Проведіть аналіз реального конфлікту (з історії або сучасності), визначивши його причини, динаміку розвитку та можливі наслідки.

Завдання 2. Проведіть анкетування серед знайомих або здобувачів вищої освіти для виявлення найбільш поширених причин міжособистісних конфліктів. Проаналізуйте результати.

Завдання 3. Напишіть сценарій або зніміть короткий ролик розвитку міжособистісного конфлікту, який закінчується конструктивним вирішенням.

Завдання 4. Розробіть тренінг або навчальний план для розвитку навичок управління конфліктами серед знайомих або здобувачів вищої освіти

Завдання 5. Складіть алгоритм проведення переговорів для вирішення конфліктної ситуації (з детальним описом кожного етапу).

Завдання 6. Проведіть аналіз кількох відеозаписів або описів ділових переговорів і визначте ключові моменти, які призвели до конфлікту.

Завдання 7. Проведіть симуляцію переговорів з групою колег або друзів, задокументуйте процес і результати.

Завдання 8. Дослідіть реальний приклад міжнародних економічних переговорів і підготуйте аналітичний звіт.

Завдання 9. Складіть список ключових культурних відмінностей, які слід враховувати під час міжнародних переговорів.

Завдання 10. Розробіть модель переговорів між двома країнами щодо підписання економічної угоди.

Завдання 11. Напишіть аналітичну статтю на тему: “Перспективи міжнародного економічного співробітництва в умовах повномасштабного вторгнення / Євроінтеграції”.

8. Методи навчання

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються методи навчання, що сприяють досягненню відповідних програмних результатів.

Результат навчання	Методи навчання
1	2
РН5. Володіти навичками самоаналізу (само-контролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів	– Вербальні методи (лекція, пояснення); – Практичні методи (виконання, практичних завдань); – Ситуаційний метод; – Методи самостійної роботи (анотування

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 10 / 16
Результат навчання		Методи навчання		
1		2		
діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них		опрацьованого матеріалу, написання есе, підготовка доповідей, написання наукових статей)		
РН17. Визначати причини, типи та характер міжнародних конфліктів і суперечок, обґрунтовувати і застосовувати економічні, юридичні та дипломатичні методи і засоби їх вирішення на міжнародному рівні, відстоюючи національні інтереси України		– Вербальні методи (лекція, пояснення); – Практичні методи (виконання практичних завдань); – Ситуаційний метод; – Методи самостійної роботи (анотування опрацьованого матеріалу, написання есе, підготовка доповідей, написання наукових статей)		
РН21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.		– Вербальні методи (лекція, пояснення); – Практичні методи (виконання практичних завдань); – Ситуаційний метод; – Методи самостійної роботи (анотування опрацьованого матеріалу, написання есе, підготовка доповідей, написання наукових статей)		

9. Методи контролю

Перевірка досягнення програмних результатів навчання здійснюється з використанням наступних методів.

Результат навчання	Методи контролю
РН5. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них	усне опитування, відповіді на проблемні запитання, перевірка виконання домашніх завдань, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, перевірка виконання практичних робіт, залік
РН17. Визначати причини, типи та характер міжнародних конфліктів і суперечок, обґрунтовувати і застосовувати економічні, юридичні та дипломатичні методи і засоби їх вирішення на міжнародному рівні, відстоюючи національні інтереси України	усне опитування, відповіді на проблемні запитання, перевірка виконання домашніх завдань, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, перевірка виконання практичних робіт, залік
РН21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами.	усне опитування, відповіді на проблемні запитання, перевірка виконання домашніх завдань, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, перевірка виконання практичних робіт, залік

10. Оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти

Оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни здійснюється відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у Державному університеті «Житомирська

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 11 / 16

політехніка» та розподілу балів, що наведений нижче.

Система оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни включає поточний та підсумковий контроль.

Поточний контроль проводиться для оцінювання рівня засвоєння знань, формування умінь і навичок здобувачів вищої освіти впродовж вивчення ними матеріалу модуля (змістових модулів) навчальної дисципліни. Поточний контроль здійснюється під час проведення навчальних занять.

Підсумковий контроль проводиться для підсумкового оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни. Підсумковий контроль здійснюється після завершення вивчення навчальної дисципліни. Підсумковий контроль проводиться у формі заліку. Процедура складання заліку визначена у Положенні про організацію освітнього процесу у Державному університеті «Житомирська політехніка».

Розподіл балів з навчальної дисципліни

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр	
	денна форма	заочна форма
Виконання завдань поточного контролю	100	–
Підсумкова семестрова оцінка	100	–

Розподіл балів за виконання завдань поточного контролю

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр	
	денна форма	заочна форма
Виконання завдань під час навчальних занять	88	–
Виконання та захист індивідуальних самостійних завдань	12	–
Виконання науково-дослідної роботи та інших видів робіт (додаткові – заохочувальні бали):	10	–
1. Підготовка наукових статей, тез доповідей наукових конференцій		
Разом за виконання завдань поточного контролю	100	–

Розподіл балів за виконання завдань під час навчальних занять

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр	
	денна форма	заочна форма
Виконання практичних робіт	76	–
Виконання тестових завдань	12	–
Разом за виконання завдань під час навчальних занять	88	–

З метою застосування цілих чисел для оцінювання результатів роботи здобувачів під час навчальних занять може використовуватися 100-бальна шкала оцінювання щодо кожного окремо виду робіт. Розрахунок загальної кількості балів, які здобувач може набрати за результатами роботи під час навчальних занять протягом семестру, проводиться за формулою:

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 12 / 16

$$P_{\text{НЗ}} = \sum(P_i \times BK_i) \times K_{\text{НЗ}}, \quad (1)$$

де $P_{\text{НЗ}}$ – загальна кількість балів, набраних здобувачем за виконання завдань під час навчальних занять за семестр;

P_i – кількість набраних здобувачем балів за семестр за виконання i -го виду робіт під час навчальних занять (за 100-бальною шкалою);

BK_i – ваговий коефіцієнт за виконання i -го виду робіт під час навчальних занять. Значення вагових коефіцієнтів розраховуються шляхом ділення кількості балів, яка передбачена за виконання окремого виду робіт під час навчальних занять, на сумарну кількість балів за виконання усіх видів робіт під час навчальних занять за семестр;

$K_{\text{НЗ}}$ – коригувальний коефіцієнт, який визначається шляхом ділення кількості балів, що передбачена за виконання завдань під час навчальних занять за семестр, на 100 балів.

Якщо здобувач вищої освіти набрав за поточний контроль 60 балів або більше, він може погодити дану оцінку в електронному кабінеті і вона стане семестровою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни.

Якщо здобувач вищої освіти під час вивчення навчальної дисципліни набрав 60 балів або більше і бажає покращити свій результат успішності, він проходить процедуру підсумкового контролю у формі заліку. За складання заліку здобувач вищої освіти може набрати 100 балів. Семестрова оцінка з навчальної дисципліни формується за результатами підсумкового контролю.

Здобувач вищої освіти допускається до процедури підсумкового контролю у формі заліку, якщо за виконання завдань поточного контролю набрав 50 балів або більше.

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті в рамках окремих тем навчальної дисципліни, здійснюється викладачем за зверненням здобувача вищої освіти та представленням документів, які підтверджують результати навчання (сертифікати, свідоцтва, скріншоти тощо). Рішення про визнання та оцінка за відповідну частину освітнього компонента приймається викладачем за результатами співбесіди зі здобувачем вищої освіти.

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті в рамках цілого освітнього компонента, здійснюється за процедурою, яка визначена у Положенні про організацію освітнього процесу у Державному університеті «Житомирська політехніка».

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 13 / 16

Курси неформальної освіти:

1. Освітній серіал «Кризові комунікації» URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/crisis-communications>
2. Освітній серіал «Кризові комунікації в управлінні персоналом» URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/crisis-communications-in-personnel-management>
3. Діалог та медіація: Шлях до порозуміння URL: <https://prometheus.org.ua/prometheus-free/mediacia-dialog/>
4. Діалоги без тривоги URL: <https://study.ed-era.com/uk/courses/course/265>
5. Навички діалогу та медіації URL: <https://study.ed-era.com/uk/courses/course/5168>

Шкала оцінювання

Шкала ЄКТС	Національна шкала	100-бальна шкала
A	Зараховано	90-100
B	Зараховано	82-89
C		74-81
D	Зараховано	64-73
E		60-63
FX	Не зараховано	35-59
F		0-34

11. Глосарій

№ з/п	Термін державною мовою	Відповідник англійською мовою
1.	Аналіз результатів	Analysis of results
2.	Арбітраж	Arbitration
3.	Відправлення конфлікту	Conflict resolution
4.	Вступний етап	Introductory stage
5.	Глобалізація	Globalization
6.	Деескалація	De-escalation
7.	Деструктивний конфлікт	Destructive conflict
8.	Ділові переговори	Business negotiations
9.	Економічна дипломатія	Economic diplomacy
10.	Економічне співробітництво	Economic cooperation
11.	Емпатія	Empathy
12.	Ескалація конфлікту	Conflict escalation
13.	Завершення переговорів	Negotiation completion
14.	Інтеграція	Integration
15.	Інтереси	Interests
16.	компроміс	Compromise
17.	Комунікативний бар'єр	Communication barrier
18.	Комунікація	Communication
19.	Конструктивний конфлікт	Constructive conflict
20.	Конфлікт	Conflict
21.	Конфлікт інтересів	Conflict of interest

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 14 / 16
№ з/п	Термін державною мовою	Відповідник англійською мовою		
22.	Медіація	Mediation		
23.	Міжнародна угода	International agreement		
24.	Міжнародні переговори	International negotiations		
25.	Міжособистісний конфлікт	Interpersonal conflict		
26.	Мультикультуралізм	Multiculturalism		
27.	Нейтралізація конфлікту	Conflict neutralization		
28.	Основний етап	Main stage		
29.	Партнерський стиль переговорів	Partnership style of negotiations		
30.	Переговори	Negotiations		
31.	Підготовка до переговорів	Preparation for negotiations		
32.	Позиційний торг	Positional bargaining		
33.	Причини конфлікту	Causes of conflict		
34.	Регіональна економічна співпраця	Regional economic cooperation		
35.	Розбіжності у цінностях	Differences in values		
36.	Світова організація торгівлі	World Trade Organization		
37.	Стратегії вирішення конфліктів	Conflict Resolution Strategies		
38.	Тактика переговорів	Negotiation Tactics		
39.	Типологія конфліктів	Typology of Conflicts		
40.	Транснаціональна корпорація	Transnational Corporation		

12. Рекомендована література

Основна література

1. Білецька Т. В. Міжнародні конфлікти сучасності: теорія і практика аналізу: навч.-метод. посіб. / Т.В. Білецька, Т.В. Ігнат'єва. Кам'янець-Подільський, 2020. 50 с.
2. Виговська О. Теорія та практика міжнародних переговорів : навч.-метод. посіб. /О. Виговська. – К. : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2023. – 220 с. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/63427/1/0057381.pdf>
3. Герасіна Л. М., Требін М.П., Сахань О.М., Воднік В.Д., Конфліктологія. Загальна та юридична. Х.: Право. 2021. 224 с.
4. Конфліктологія та теорія переговорів : навч. посіб. / Т. Яхно, І. Куревіна Центр учбової літератури, 2021. 168 с.
5. Конфліктологія: загальна та юридична : підручник / Л.М. Герасіна, М.П. Требін, О.М. Сахань, В. Д. Воднік ; за заг. ред. Л.М. Герасіної. Харків : Право, 2021. 224 с.
6. Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці. Навчальний посібник. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2020. 360 с.
7. Культурна дипломатія: навч. посіб. / за заг. ред. І.Б. Матяш, В.М. Матвієнка; Київ: ДП «ГДП», 2021. 252 с.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 15 / 16

8. Петрінко В.С. Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці: навч. посіб. / В.С. Петрінко. Ужгород : Вид-во УжНУ «Говерла», 2020. 360 с. <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/63427/1/0057381.pdf>

9. Соціальні конфлікти. Словник-довідник / С.О. Гарькавець. Сєверодонецьк: СНУ, 2020. 120 с.

10. Трофименко А. В., Константинова Ю.В. Конфліктологія та теорія переговорів : навчальний посібник. Маріуполь: МДУ, 2020. – 375 с. URL: https://repository.mu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2586/1/np_konfliktologiiia.pdf

11. Яхно Т. Конфліктологія та теорія переговорів / Т. Яхно, І. Куревіна. К.: Центр учбової літератури, 2021. 168 с.

Допоміжна література

12.Борг Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Х. : Фабула. 2019. 304 с.

13.Гладуелл М. Розмови з незнайомцями. Що слід знати про людей, яких ми не знаємо. К. : КМ-БУКС. 2020. 352 с

14.Гарт С., Годсон В. К. Клас без провини. Інструменти для розв'язання конфліктів і сприяння розвитку міжособистісного інтелекту / Перекл. О. Олійник. Х: Ранок. 2020. 256 с.

15.Дика О., Наумчук К., Клименко І., Андрущенко Т. Вплив воєнно-політичних конфліктів на формування міжнародних відносин. Наукові перспективи. 2024.

№ 9(51). С.521-530. URL: <http://perspectives.pp.ua/index.php/np/article/view/15178/15248>

16.Конфлікти, що змінили світ / Н. Іщенко, І. Попов, П. Щелін та ін. Харків: Фоліо, 2020. 192 с.

17.Лівін М., Полудьонний І. Простими словами. Як розібратися у своїх емоціях. К.: Наш Формат. 2020. 224 с.

18.Попов І., Іщенко Н., Щелін П. Конфлікти, що змінили світ. Фоліо. 2020. 186 с.

19.Росс Дж. Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнес-переговорів / пер. з англ. З. Лобач. Київ: КМ-БУКС, 2019. 240 с.

20.Спільнота в умовах воєнного конфлікту: психологічні стратегії адаптації : [колект.] монографія / [Л. М. Коробка та ін.] ; за наук. ред. канд. психол. наук Л.М. Коробки; Нац. акад. пед. наук України, Ін-т соц. та політ. психології. Кропивницький : Імекс-ЛТД, 2019. 284 с.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-21.05- 05.01/292.00.1/Б/ ОК33-1-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 16 / 16

21. Сучасний конфлікт-менеджмент: монографія / І.В. Барабанов, Т.Є. Андреева, О.О. Гетьман; Харків. нац. ун-т буд-ва та архітектури. Харків : Панов А. М., 2019. 200 с.

22. Штанько В.І., Тихонова Л.А., Комарова Т.Г. та ін. Глобальні виклики в цифрову епоху: вектори філософського осмислення. Монографія / Харків: ХНУРЕ, 2019. 184 с.

23. Fitzduff, M. (2021). Our Brains at War: The Neuroscience of Conflict and Peacebuilding. Oxford: Oxford University. Режим доступу: <https://www.pon.harvard.edu/events/kelman-fitzduff-our-brains-at-war/>

13. Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Закон України Про запобігання корупції № 1700-VII від 14.10.2014 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18#Text>