

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

КОНФЛІКТОЛОГІЯ ТА ТЕОРІЯ ПЕРЕГОВОРІВ

Навчально-методичний посібник
для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
за спеціальностями СЗ «Міжнародні відносини», ДЗ «Менеджмент»,
Д7 «Торгівля» освітньої програми «Міжнародна логістика»

Електронний ресурс

Рецензенти:

В. В. Сичова – доктор з державного управління, кандидат історичних наук, професор, професор кафедри світової політики, дипломатії та туристичного бізнесу Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна;

Ю. А. Калюжна – кандидат політичних наук, доцент, доцент кафедри політології, соціології і культурології Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди.

*Затверджено до розміщення в мережі Інтернет рішенням Науково-методичної ради
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 6 від 27 березня 2026 року)*

Конфліктологія та теорія переговорів : навчально-методичний посібник для
У 65 здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за спеціальностями
СЗ «Міжнародні відносини», D3 «Менеджмент», D7 «Торгівля» освітньої програми
«Міжнародна логістика» [Електронний ресурс] / уклад. Г. С. Панасенко. – Харків :
ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2026. – (PDF 72 с.).

Навчально-методичний посібник розроблений для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальностями СЗ «Міжнародні відносини», D3 «Менеджмент», D7 «Торгівля» (освітня програма «Міжнародна логістика»).

Видання системно розкриває питання, пов'язані з опануванням курсу «Конфліктологія та теорія переговорів», зокрема зміст ключових понять дисципліни, методику підготовки до семінарських занять та організації самостійної роботи студентів, а також глосарій термінів і понять. У посібнику представлено вимоги до поточного й підсумкового контролю та індивідуальних завдань, а також актуалізований перелік рекомендованої літератури. Посібник також містить тематичний план курсу, опорний конспект лекцій, опис методів навчання, схему нарахування балів та шкалу оцінювання результатів навчання.

УДК 316.48:339.9 (075.8)

© Харківський національний університет
імені В. Н. Каразіна, 2026

© Панасенко Г. С., уклад., 2026

ЗМІСТ

Вступ	3
1. Програма навчальної дисципліни	3
2. Тематичний план навчальної дисципліни	5
3. Короткий конспект лекцій	8
4. Інструктивно-методичні матеріали до семінарських занять з дисципліни «Конфліктологія та теорія переговорів»	14
5. Завдання для самостійної роботи з дисципліни «Конфліктологія та теорія переговорів»	31
6. Методи навчання	36
7. Методи контролю	37
8. Схема нарахування балів	43
9. Критерії оцінювання навчальних досягнень	43
10.Зарахування неформальної освіти та додаткових активностей	49
11.Шкала оцінювання	50
12.Завдання для підсумкового контролю (екзамену)	51
13.Зразок екзаменаційного білета з дисципліни «Конфліктологія та теорія переговорів»	55
14.Політика курсу («правила гри») й академічна доброчесність	56
15.Рекомендована література	59
16.Посилання на інформаційні ресурси в інтернеті, відеолекції, інше методичне забезпечення	63
17.Глосарій термінів і понять	64

ВСТУП

Дисципліна «Конфліктологія та теорія переговорів» покликана сформувати у студентів системні знання про природу конфліктів, механізми їх виникнення та методи врегулювання. Особлива увага приділяється специфіці міжнародних конфліктів та технологіям ведення переговорів у професійній діяльності міжнародника та логіста.

1. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою даного курсу є формування теоретичної бази та практичних навичок аналізу конфліктних ситуацій, оволодіння стратегіями досягнення компромісу та техніками ефективної комунікації.

Основними завданнями вивчення дисципліни є:

1. Вивчити еволюцію конфліктологічної думки.
2. Опанувати методику діагностики та картографування конфлікту.
3. Навчитися обирати оптимальну стратегію поведінки в конфлікті.
4. Засвоїти алгоритм підготовки та проведення переговорів.
5. Розвинути навички медіації (посередництва).

Очікувані результати навчання:

- Аналізувати та діагностувати конфлікти.
- Застосовувати технології управління конфліктами.
- Ефективно вести переговорний процес.
- Демонструвати навички лідерства та командної роботи.
- Здійснювати професійну комунікацію.
- Використовувати цифрові технології.
- Мінімізувати ризики та втрати.

Перелік компетентностей, що формує дана дисципліна

- формування наступних загальних компетентностей:

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК9. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК12. Здатність бути критичним і самокритичним.

ЗК15. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

- формування наступних фахових компетентностей:

ФК2.4. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань

ФК2.6. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.

- формування наступних м'яких навичок (soft skills):

- Навички комунікації.
- Критичне та аналітичне мислення.
- Емоційний інтелект.
- Командна робота.
- Адаптивність та гнучкість.
- Вирішення проблем.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні досягти наступних результатів:

РН 6. Використовувати сучасні цифрові технології, спеціалізоване програмне забезпечення, бази даних та інформаційні системи для розв'язання складних спеціалізованих задач у сфері міжнародни

РН 10. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

РН 23. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.

РН 26. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

Обов'язковою складовою частиною навчального процесу є самостійне опрацювання відповідної наукової та спеціальної літератури. Передбачено самостійну роботу з підручниками, посібниками, словниками, навчальною та довідковою літературою.

2. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Статус та значення конфліктології. Історія розвитку конфліктологічної думки. Конфлікт у сучасному суспільстві

Проблема конфлікту в сучасній науці. Конфліктологія як автономна наукова галузь. Структура та функції конфліктології. Методи вивчення конфліктів. Основні теоретичні підходи до вивчення та аналізу конфліктів. Загальна теорія конфлікту Р. Руммеля; теорія конфлікту К. Боулдінга, концепція структурного насильства Й. Галтунга.

Тема 2. Конфлікт як соціальне явище. Поняття, причини, функції та типологія конфліктів

Трактування поняття “конфлікт” та “соціальний конфлікт”. Класифікації конфліктів, основні ознаки. Форми та рівні прояву конфлікту. Функції соціального конфлікту.

Тема 3. Основні структурні характеристики конфлікту. Динаміка конфлікту та механізми його виникнення

Умови виникнення конфлікту. Механізм виникнення конфлікту. Структура конфлікту. Динаміка конфлікту.

Тема 4. Конфлікт як форма поведінки. Діагностика конфліктів. Процес управління конфліктами

Історично укладені форми конфліктної поведінки. Характеристика та типологія поведінки в конфлікті. Фактори впливу на поведінку людини в конфлікті. Особливості аналізу конфліктної поведінки. Поняття конфліктного моніторингу, когнітивної карти конфлікту. Вірогіднісна модель. Динамічний аналіз. Теоретико-динамічний аналіз. Структурно-ігровий аналіз. Конфліктологічний моніторинг як засіб вивчення конфліктної ситуації. Когнітивна карта конфлікту. Аналітична схема дослідження конфлікту. Діагностика конфлікту. Прогнозування конфлікту. Основні форми

управління конфліктом. Імовірні результати конфлікту та форми його завершення.

*Тема 5. Проблема запобігання, регулювання та розв'язання конфліктів.
Вирішення конфліктів: форми, методи, етапи, критерії та стратегії*

Запобігання конфлікту. Трансформація конфлікту. Стимулювання конфлікту. Регулювання конфлікту. Розв'язання конфлікту. Поступове згладжування протиріч. Прийняття оптимальних рішень у конфліктних ситуаціях. Внутрішньоособові методи. Структурні методи.

Тема 6. Переговорний процес як спосіб вирішення конфліктів. Зміст та організація підготовки ділових переговорів. Посередництво в конфлікті та переговорному процесі. Проблеми формування переговорної культури

Теорія переговорів у сучасній науці. Сутність та функції переговорів. Структура переговорів. Формалізація переговорного процесу та оцінка його результатів. Сутність та класифікація ділових переговорів. Стратегії взаємодії з партнерами по переговорах. Алгоритм ведення ділових переговорів. Методи ведення переговорів. Принципи успішного ведення переговорів та їх недоліки. Мета та основні принципи переговорів в ході конфлікту.

Сутність та основні форми посередництва. Технологія медіації, її результативність та фактори впливу на неї.

Переговорна культура та її складові. Стиль ведення переговорів: особистісний, професійний та національний. Конкретні прояви національних стилів у переговорах. Особливості ведення ділових переговорів з американцями. Особливості ведення ділових переговорів з англійцями. Особливості ведення ділових переговорів з французами. Особливості ведення ділових переговорів з німцями. Особливості ведення ділових переговорів з японцями. Особливості ведення ділових переговорів з італійцями. Особливості ведення ділових переговорів з іспанцями. Особливості ведення

ділових переговорів з корейцями. Особливості ведення ділових переговорів з китайцями.

Тема 7. Внутрішньоособистісні та міжособові конфлікти. Групові та міжгрупові конфлікти

Типологізація конфліктів у сучасній науці. Внутрішньоособистісний конфлікт: сутність і проблеми попередження та розв'язання. Міжособові конфлікти в сучасному суспільстві. Мотиваційний конфлікт. Етичний конфлікт. Конфлікт нереалізованого бажання або комплексу неповноцінності. Конфлікт між "хочу бути таким, як вони" (референтна група) і неможливістю це реалізувати. Рольовий конфлікт. Адаптаційний конфлікт. Конфлікти соціальної дезадаптації в умовах суспільно-політичної кризи. Конфлікти неадекватної самооцінки.

Сутність та типологія групових конфліктів. Міжгрупові конфлікти. Конфлікти в організаціях. Сімейні конфлікти.

Тема 8. Політичні та міжнародні конфлікти в сучасному суспільстві. Війна як міжнародний конфлікт

Сутність та типологія масових конфліктів. Особливості політичного конфлікту.

Поняття та причини міжнародного конфлікту. Типологізація міжнародних конфліктів. Особливості окремих типів міжнародних конфліктів. Сила як об'єкт міжнародного конфлікту. Сила як регулятор міжнародного конфлікту. "Баланс сил" як середовище міжнародного конфлікту. Управління міжнародним конфліктом. Ступінь насильства, що застосовується в конфлікті. Внутрішні інтернаціоналізовані конфлікти, або „змішані війни”.

3. КОРОТКИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

Тема 1. Статус та значення конфліктології. Історія розвитку конфліктологічної думки. Конфлікт у сучасному суспільстві

Конфліктологія виділилася в автономну наукову галузь як відповідь на потребу суспільства розуміти природу соціальних зіткнень. Вона має складну структуру, що включає теоретичний фундамент та прикладні методи вивчення конфліктів, виконуючи пізнавальну, прогностичну та інструментальну функції у сучасному світі.

Ключові теоретичні підходи представлені загальною теорією Р. Руммеля (соціальне поле), теорією К. Боулдінга, який розглядав конфлікт як загальну категорію для всіх живих істот, та концепцією Й. Галтунга. Останній ввів поняття «структурного насильства», де конфлікт спричинений не лише діями, а й нерівністю в соціальних системах.

Еволюція конфліктологічної думки пройшла шлях від сприйняття конфлікту як суто негативного явища (соціальна хвороба) до розуміння його як рушійної сили прогресу. Сучасна наука розглядає конфлікт як природний стан соціуму, що допомагає виявити слабкі місця в системі управління та міжнародних відносинах.

Функції конфліктології поділяються на теоретичні та прикладні. Прикладна функція полягає у розробці конкретних методик діагностики, що дозволяють виявити приховану напругу ще до початку відкритого протистояння. Це робить науку незамінною у роботі дипломатів, політиків та менеджерів вищої ланки.

Загальна теорія конфлікту К. Боулдінга наголошує на тому, що конфлікти в різних сферах (біологічній, психологічній, соціальній) мають спільні патерни розвитку. Це дозволяє використовувати міждисциплінарні методи для аналізу, наприклад, застосовувати математичне моделювання для прогнозування політичних криз.

Тема 2. Конфлікт як соціальне явище. Поняття, причини, функції та типологія конфліктів

Поняття «конфлікт» та «соціальний конфлікт» трактуються як граничне загострення суперечностей між суб'єктами. Соціальний конфлікт виникає на ґрунті розбіжності інтересів, цінностей або цілей, маючи чіткі ознаки: наявність протилежних сторін та активну протидію.

Класифікація конфліктів дозволяє виділити їх за формами (відкриті, приховані) та рівнями прояву. Функції конфлікту можуть бути як деструктивними (руйнація системи), так і конструктивними (стимулювання змін, зняття напруги та інтеграція суспільства).

Основними ознаками соціального конфлікту є біполярність (наявність двох протилежних полюсів інтересів) та усвідомленість. Поки сторони не усвідомили розбіжність своїх цілей, конфлікт залишається на стадії "об'єктивної суперечності", яка ще не переросла у відкриту боротьбу.

Серед причин конфліктів ключове місце посідають обмеженість ресурсів, відмінності в ціннісних орієнтаціях та дефекти комунікації. У міжнародному контексті це часто проявляється через боротьбу за територію, енергоносії або ідеологічне домінування, що потребує глибокого аналізу мотивації кожного актора.

Конструктивні функції конфлікту включають інноваційну роль, коли через зіткнення думок народжуються нові нестандартні рішення. Конфлікт також виконує сигнальну функцію, вказуючи владі на необхідність реформ, та комунікативну – змушуючи сторони зрештою почати діалог для виживання.

Тема 3. Основні структурні характеристики конфлікту. Динаміка конфлікту та механізми його виникнення

Механізм виникнення конфлікту включає накопичення суперечностей та наявність інциденту, що стає пусковим гачком. Структура конфлікту

складається зі сторін (опонентів), об'єкта суперечки, предмета конфлікту та навколишнього середовища, у якому розгортаються події.

Динаміка конфлікту описує його розвиток у часі: від латентної (прихованої) стадії до ескалації (піку напруги) та завершення. Розуміння цих етапів є критичним для своєчасного втручання та переведення конфлікту в русло переговорів.

Структура конфлікту також включає "групи підтримки" та "треті сили" (медіатори або провокатори), які безпосередньо не беруть участі в суперечці, але суттєво впливають на її перебіг. Важливо розрізняти об'єкт (те, навколо чого виник конфлікт) та предмет (конкретне протиріччя, яке декларують сторони).

Стадія ескалації є найбільш небезпечною, оскільки на цьому етапі раціональні аргументи часто поступаються місцем емоціям. Відбувається "демонізація" противника, звуження когнітивної сфери, коли сторони перестають бачити будь-які альтернативи перемозі або капітуляції.

Завершення конфлікту не завжди означає його розв'язання. Існує поняття "замороженого конфлікту", коли активна фаза припинена, але причини суперечки не усунуті. Повне розв'язання можливе лише за умови спільної роботи над зміною самої структури відносин між опонентами.

Тема 4. Конфлікт як форма поведінки. Діагностика конфліктів.

Процес управління конфліктами

Поведінка в конфлікті визначається історичними формами та особистісними факторами. Типологія поведінки варіюється від агресивного домінування до відходу від конфлікту, а діагностика вимагає аналізу когнітивних карт (сприйняття ситуації учасниками) та моніторингу емоційного стану сторін.

Процес управління конфліктами включає прогнозування та використання різних моделей аналізу: структурно-ігрової (стратегії виграшу), динамічної та вірогіднісної. Завершення конфлікту може мати різні форми –

від повного розв'язання до заморожування або трансформації в іншу суперечність.

Когнітивна карта конфлікту є інструментом, що дозволяє візуалізувати інтереси, страхи та позиції сторін. Це допомагає аналітику побачити зони можливого перетину інтересів, які самі учасники конфлікту можуть ігнорувати через емоційне залучення.

Прогнозування конфлікту базується на моніторингу індикаторів соціальної напруги: зростання рівня ворожої риторики в медіа, зміна витрат на оборону, міграційні потоки тощо. Вірогіднісна модель дозволяє оцінити шанси на перехід конфлікту в збройну стадію з урахуванням різних сценаріїв.

Управління конфліктом передбачає перехоплення ініціативи у сторін для зниження рівня агресії. Це може відбуватися через зміну сприйняття противника або введення санкцій за порушення правил гри. Кінцева мета управління – мінімізація втрат та збереження стабільності системи.

*Тема 5. Проблема запобігання, регулювання та розв'язання конфліктів.
Вирішення конфліктів: форми, методи, етапи, критерії та стратегії*

Запобігання конфлікту полягає у нейтралізації причин до початку активної фази. Якщо конфлікт уже виник, застосовується трансформація або регулювання через обмеження масштабів протистояння. Іноді використовується стимулювання конфлікту для виявлення прихованих проблем системи.

Методи розв'язання поділяються на внутрішньоособові (робота зі своїми емоціями) та структурні (зміна повноважень, системи винагород). Головною метою є поступове згладжування протиріч та прийняття оптимального рішення, що задовольнить сторони.

Трансформація конфлікту є ширшим поняттям, ніж розв'язання, оскільки вона спрямована на перетворення енергії конфлікту в продуктивне

співробітництво. Це часто потребує залучення ресурсів для розвитку освіти, економічної інтеграції та побудови нових каналів комунікації між групами.

Стимулювання конфлікту застосовується в менеджменті, коли застій у роботі організації стає небезпечнішим за керовану суперечку. Штучно створений конфлікт ідей допомагає активізувати творчий потенціал колективу та виявити неефективних співробітників або застарілі регламенти.

Критеріями успішного розв'язання є не просто відсутність боротьби, а стан "позитивного миру". Це ситуація, де сторони не відчують потреби повертатися до протистояння, бо їхні базові потреби та інтереси були інтегровані в нову архітектуру відносин.

Тема 6. Переговорний процес як спосіб вирішення конфліктів. Зміст та організація підготовки ділових переговорів. Посередництво в конфлікті та переговорному процесі. Проблеми формування переговорної культури

Переговори є найефективнішим способом вирішення конфліктів, виконуючи інформаційну, комунікативну та регулятивну функції. Структура переговорів передбачає підготовку, ведення дискусії та оцінку результатів через визначення стратегій (співпраця, компроміс, суперництво).

Посередництво (медіація) залучає нейтральну третю сторону для допомоги у досягненні згоди. Успіх медіації залежить від авторитету посередника та готовності сторін до діалогу, що є частиною загальної переговорної культури.

Алгоритм ведення ділових переговорів включає етап встановлення контакту, виклад позицій, торг та фіксацію домовленостей. Важливо розрізняти "позиційний торг", де сторони запекло захищають свої вимоги, та "принципові переговори", орієнтовані на пошук взаємної вигоди за Гарвардською моделлю.

Медіація в конфлікті вимагає дотримання принципів нейтральності та конфіденційності. Медіатор не приймає рішення за сторони, але створює

умови, за яких вони самі знаходять вихід. Це робить результат більш легітимним та стійким до порушень у майбутньому.

Національні стилі переговорів мають вирішальне значення в дипломатії. Наприклад, японський стиль орієнтований на групову гармонію та довготривалий процес прийняття рішень ("ринги"), тоді як американський – на швидкість, конкретику та "пакетні угоди". Розуміння цих нюансів запобігає крос-культурним непорозумінням.

Тема 7. Внутрішньоособистісні та міжособові конфлікти.

Групові та міжгрупові конфлікти

Внутрішньоособистісний конфлікт виникає внаслідок суперечливих мотивів, ролей або неадекватної самооцінки (наприклад, етичний чи рольовий конфлікт). Міжособові конфлікти частіше базуються на несумісності характерів або боротьбі за ресурси та увагу в соціумі.

Групові та міжгрупові конфлікти характеризуються зіткненням інтересів цілих спільнот або підрозділів в організаціях. Сімейні конфлікти та конфлікти в організаціях мають свою специфіку, пов'язану з тривалістю відносин та ієрархічною структурою.

Внутрішньоособистісний конфлікт "хочу – треба" часто призводить до професійного вигорання або психосоматичних розладів. У політичній діяльності це може проявлятися як конфлікт між особистою мораллю лідера та необхідністю діяти в інтересах держави (державна доцільність).

Міжгрупові конфлікти в організаціях часто мають деструктивний вплив на продуктивність, але вони ж допомагають чітко розмежувати сфери відповідальності. Методи подолання таких конфліктів включають формування спільних цілей вищого порядку, які неможливо досягти без співпраці.

Сімейні конфлікти та конфлікти дезадаптації в умовах кризи є джерелом соціальної нестабільності. Конфлікти неадекватної самооцінки

(завищеної або заниженої) заважають людині знайти своє місце в групі, що створює постійний фон напруги в мікроколективах.

Тема 8. Політичні та міжнародні конфлікти в сучасному суспільстві.

Війна як міжнародний конфлікт

Політичні конфлікти зосереджені навколо боротьби за владу та вплив на прийняття державних рішень. Міжнародні конфлікти виникають через територіальні суперечки, ресурси або ідеологічні розбіжності, де сила виступає і об'єктом, і регулятором відносин.

Війна розглядається як крайня форма міжнародного конфлікту з високим ступенем насильства. Сучасні тенденції включають появу інтернаціоналізованих внутрішніх конфліктів та «змішаних війн», де межа між внутрішніми та зовнішніми гравцями стає розмитою.

Концепція "балансу сил" у міжнародних конфліктах припускає, що стабільність досягається через рівність військових та економічних потенціалів основних гравців. Порушення цього балансу (наприклад, через технологічний прорив однієї країни) майже завжди призводить до загострення конфліктів.

Управління міжнародним конфліктом у XXI столітті все частіше використовує "м'яку силу" (дипломатію, культурний вплив) замість прямого військового втручання. Однак сила залишається ключовим регулятором, оскільки санкції та економічний тиск є формою силового примусу без застосування зброї.

Змішані війни та інтернаціоналізовані конфлікти характеризуються використанням нерегулярних формувань, кібератак та інформаційних операцій. Це робить такі конфлікти довготривалими та складними для врегулювання традиційними методами міжнародного права.

4. ІНСТРУКТИВНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ ДО ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ З ДИСЦИПЛІНИ «КОНФЛІКТОЛОГІЯ ТА ТЕОРІЯ ПЕРЕГОВОРІВ»

Семінарські заняття покликані поглибити теоретичні та методологічні знання здобувачів вищої освіти з дисципліни «Конфліктологія та теорія переговорів», сприяти дослідженню розвитку конфліктологічної думки, розширити зміст процесу управління конфліктом, навчити навичкам переговорного процесу як способу вирішення конфліктів тощо.

У процесі вивчення дисципліни, під час підготовки до практичних занять здобувачі вищої освіти зобов'язані працювати з допоміжною навчальною та науковою літературою, використовувати відомий їм теоретичний апарат дослідження, навички самостійного наукового пошуку, креативність тощо.

До кожного семінару студент має опрацювати лекційний матеріал та не менше 2-х джерел з основного списку літератури.

Заняття передбачають поєднання дискусійних форм із активними методами (ділові ігри, кейс-методи).

Заняття 1. Статус та значення конфліктології. Історія розвитку конфліктологічної думки. Конфлікт у сучасному суспільстві (2 год.)

План заняття/ Питання для обговорення

1. Еволюція поглядів на конфлікт: від античності до сучасності.
2. Уявлення про конфлікт в роботах філософів Стародавнього Світу.
3. Концепції політичного конфлікту періоду Середньовіччя.
4. Конфлікт в філософії Нового Часу.
5. Соціологічні та психологічні школи конфліктології (Р. Дарендорф, Л. Козер, К. Левін).

6. Значення конфліктологічної компетентності для менеджера та дипломата.

7. Проаналізувати особливості запропонованого викладачем/студентством різновиду конфлікту сучасного суспільства.

Практичне завдання: складання порівняльної таблиці «Класичний та сучасний підходи до розуміння конфлікту».

Методичні вказівки до заняття:

Під час підготовки зосередьтеся на зміні сприйняття конфлікту: від «соціальної хвороби» в античності до «рушія прогресу» в теоріях ХХ століття. Зверніть увагу на праці Л. Козера (функціональний конфлікт) та Р. Дарендорфа (конфлікт як наслідок нерівності влади).

У порівняльній таблиці вкажіть, що класичний підхід прагнув усунення конфлікту, тоді як сучасний – спрямований на його управління.

Рекомендована література до заняття:

1. 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.

2. Лефтеров В. О., Ігнат'єва І. І., Цуркан О. В. Соціологія конфлікту // Навчально-методичний посібник (для студентів факультету психології, політології та соціології) О. : Фенікс 2019. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/14472>.

3. Пірен М. Конфліктологія. К. : МАУП. 2007. 360 с.

4. Петрінко В. С. Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці. Навч. посіб. Ужгород : Вид-во УжНУ «Говерла», 2020. 360 с.

5. Dahrendorf R. Class and class conflict in industrial society. Stanford, CA : Stanford University Press, 1959. 336 p.

6. Zimmel G. Soziologie. Leipzig : Duncker & Humblot, 1908. [Sociology : inquiries into the construction of social forms].

Заняття 2. Конфлікт як соціальне явище. Поняття, причини, функції та типологія конфліктів (2 год.)

План заняття/ Питання для обговорення

1. Структурно-часові параметри конфлікту.
2. За ступенем реальності конфлікту (хибний конфлікт, потенційний конфлікт, справжній конфлікт).
3. Конфлікт поколінь.
4. Конфлікти у системі управління (вертикальні, горизонтальні).
5. Криза сучасної сім'ї та функції сімейних конфліктів.
6. Критерії типологізації конфліктів. Сутність внутрішньоособистісного конфлікту.
7. Особливості окремих видів конфліктів.
8. Причини конфліктів.
9. Проблеми типологізації конфліктів.
10. Соціально-трудові конфлікти, їх класифікація, функції та проблеми розв'язання.
11. Сутність міжособистісного конфлікту. Рольові конфлікти.
12. Управлінські конфлікти.
13. Наведіть власну типологію об'єктів конфлікту.
14. Визначте найбільш важливу соціальну функцію конфлікту.
15. Філософія війни та миру:
 - чому філософи створили так багато різних пояснень війни і не дійшли єдиної думки?
 - критично проаналізуйте філософське трактування проблеми війни та миру (за вибором).
16. Навести конкретний приклад даного викладачем різновиду конфлікту.
17. Об'єктивні та суб'єктивні причини виникнення суперечностей.

18. Позитивні та негативні функції конфлікту.

19. Класифікація конфліктів у сфері міжнародної торгівлі та логістики.

Практичне завдання: аналіз кейсу «Затримка вантажу на митниці: пошук першопричини конфлікту».

Методичні вказівки до заняття:

Вивчіть типологію конфліктів, акцентуючи увагу на «хибних» конфліктах (викликаних браком інформації), що особливо часто трапляється в міжнародній логістиці. Проаналізуйте різницю між вертикальними та горизонтальними конфліктами в управлінні.

Шукаючи «першопричину» затримки на митниці, розрізняйте об'єктивні фактори (законодавство) та суб'єктивні (комунікаційні помилки).

Рекомендована література до заняття:

1. Гарькавець С. О. Соціальні конфлікти: Словник-довідник. Сєверодонецьк : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2020. 120 с.

2. Калаур С., Фалинська З. Соціальна конфліктологія: Навч. посібник. Тернопіль : Астон. 2010. 360 с.

3. Маркс К. Клясова боротьба у Франції 1848-1850. URL : <https://vpered.wordpress.com/2012/10/04/marx-klassenkampf-in-frankreich/>

4. Сичова В.В. Медіація. *Соціологія права*: енциклопед. словн. / уклад.: [Л. М. Герасіна, О. Ю. Панфілов, В. Л. Погрібна та ін.] ; за ред. М. П. Требіна. Харків : Право, 2020. С. 516-518

5. Соціальна конфліктологія: підручник / Л. Й. Гуменюк ; Львів. держ. ун-т внутр. справ. Львів, 2015. 563 с.

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

Заняття 3-4. Основні структурні характеристики конфлікту. Динаміка конфлікту та механізми його виникнення (4 год.)

План заняття/ Питання для обговорення

1. Складові структури: сторони, об'єкт, предмет, образ конфліктної ситуації.
2. Етапи розвитку конфлікту: виникнення, ескалація, кульмінація, згасання.
3. Механізми ескалації та деескалації напруженості.
4. Чим відрізняється об'єкт конфлікту (наприклад, пошкоджений вантаж) від його предмета (відповідальність за збитки або порушення регламенту) та як це впливає на вибір стратегії захисту?
5. Роль «образу конфліктної ситуації» в умовах неповної інформації.
6. Критичні точки втручання в динаміку конфлікту.
7. Феномен «невидимих учасників» у системі міжнародних постачань.
8. Психологічні тригери ескалації у діловій переписці.

Практичне завдання: побудова «Карти конфлікту» для конкретної ситуації (наприклад, суперечка між експедитором та перевізником).

Методичні вказівки до заняття:

Чітко розділяйте «об'єкт» (матеріальна цінність) та «предмет» (сутність претензій). Вивчіть стадії ескалації: зауважте, що на піку кульмінації сторони часто переходять від суті питання до особистих образ.

Складаючи «Карту конфлікту», обов'язково вкажіть «невидимих учасників» – наприклад, страхові компанії або кінцевих отримувачів вантажу.

Рекомендована література до заняття:

1. Партико Н. В. Психологія конфліктів Л. : видавництво Львівської політехніки. 2019. 132 с.
2. Тихомірова Є. Б., Постоловський С. Р. Конфліктологія та теорія переговорів: підруч. 2-ге вид., випр. Суми : ВТД “Університетська книга”, 2008. 240 с.
3. Лівін М., Полудьонний І. Простими словами. Як розібратися у своїх емоціях. К. : Наш Формат. 2020. 224 с.
4. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посіб. Київ : Кондор, 2024. 192 с.
5. Сичова В. В. Насильство. Соціологія права: енциклопед. словн. / уклад.: [Л. М. Герасіна, О. Ю. Панфілов, В. Л. Погрібна та ін.] ; за ред. М. П. Требіна. Харків : Право, 2020. С. 565-568.
6. Герасіна Л. М., Требін М. П., Сахань О. М., Воднік В. Д., Конфліктологія. Загальна та юридична. Х. : Право. 2021. 224 с.

Заняття 5-6. Конфлікт як форма поведінки. Діагностика конфліктів.

Процес управління конфліктами (4 год.)

План заняття/ Питання для обговорення

1. Психологічні типи особистостей у конфлікті («агресор», «скаржник», «мовчун»).
2. Сітка Томаса-Кілманна: п'ять стратегій поведінки.
3. Технології управління конфліктами в організації.
4. Закономірності розвитку конфлікту.
5. Структура конфлікту.
6. Визначення суб'єктів конфлікту, їхніх потреб, інтересів, побоювань, причин конфліктної взаємодії.

7. Деструктивні (дисфункціональні) міжособові конфлікти.
8. Загальна характеристика конфліктної поведінки.
9. Змінні характеристики конфліктів та їх особливості.
10. Змістовний опис конфлікту.
11. Конструктивні (функціональні) міжособові конфлікти.
12. Міжособові конфлікти в сучасному суспільстві.
13. Основні типи і форми конфліктної поведінки.
14. Причини міжособових конфліктів.
15. Раціональна поведінка у конфлікті.
16. Розширення та ескалація конфлікту.
17. Стадії конфлікту та їхні основні характеристики.
18. Статична та динамічна характеристики конфліктів.
19. Чотири основні сфери вивчення й регулювання конфліктів

Практичне завдання: тестування за методикою Томаса-Кілманна та обговорення результатів у контексті командної роботи.

Методичні вказівки до заняття:

Ключовим інструментом тут є сітка Томаса-Кілманна. Пам'ятайте, що жодна зі стратегій не є універсально «поганою»: наприклад, «уникнення» може бути корисним, якщо конфлікт є дріб'язковим і не вартує ресурсів.

Проходячи тест Томаса-Кілманна, аналізуйте не лише свій домінуючий стиль, а й те, як він корелює з поведінкою «агресора» чи «скаржника».

Рекомендована література до заняття:

1. Борг Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Х. : Фабула. 2019. 304 с.
2. Захарчин Г. М., Винничук Р. О. Управління конфліктами: навч. посіб. Львів : Вид-во Львів.політехніка, 2017. 160 с.
3. Коваленко Д. В., Шалімова І. М., Керницький О. М., Бурбега В. А. Конфліктологія: навч. посіб. URL: <http://pidruchniki.com/85341/psihologiya/konfliktologiya>.

4. Трофименко О. В., Константинова Ю. В. Конфліктологія та теорія переговорів. навч. посіб. Маріуполь. 2020. 375 с.
5. Berne Eric. Games People Play The psychology of human relationships URL http://rrt2.neostrada.pl/mioduszezewska/course_2643_reading_3.pdf.
6. Carnegie Dale. How to win friends influence people? URL https://images.kw.com/docs/2/1/2/212345/1285134779158_htwfaip.pdf.

Заняття 7-8. Проблема запобігання, регулювання та розв’язання конфліктів. Вирішення конфліктів: форми, методи, етапи, критерії та стратегії (4 год.)

План заняття/ Питання для обговорення

1. Основні стилі вирішення конфліктів:
 - суперництво (конкуренція);
 - співробітництво;
 - компроміс;
 - уникнення (ухилення);
 - пристосування.
2. Характеристика та особливості методів вирішення внутрішньогрупових конфліктів.
3. Характеристика та особливості методів вирішення міжгрупових конфліктів.
4. «Третя сторона» в міжнародному конфлікті.
5. Використовування сили й застосування санкцій третьою стороною в процесі врегулювання міжнародного конфлікту.
6. Технологія посередництва.
7. Ефективність посередництва.
8. Медіаторство та його роль у політичному процесі.
9. Стратегії вирішення: виграш-виграш (win-win) vs виграш-програш.

10.Методи запобігання конфліктам у логістичних ланцюгах.

11.Критерії успішного вирішення конфлікту.

Практичне завдання: рольова гра «Пошук компромісу в умовах обмежених ресурсів» (перерозподіл бюджету на логістичні витрати).

Теми наукових есе:

- Конфлікти в системі освіти.
- Роль менеджера в управлінні конфліктами.

Методичні вказівки до заняття:

Опануйте різницю між «регулюванням» (стримуванням) та «розв'язанням» (повним усуненням причин). Окрему увагу приділіть медіації – втручання третьої нейтральної сторони.

У моделі «win-win» шукайте інтереси, що лежать за межами грошей (наприклад, терміни поставок або репутаційні бонуси).

Рекомендована література до заняття:

1. Про медіацію: Закон України від 16 листоп. 2021 р. № 1875-IX Відомості Верховної Ради (ВВР), 2022, № 7, ст. 51. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1875-20#Text>

2. Безрук О. О., Панасенко Г. С. Проблеми врегулювання конфліктів низької інтенсивності: фактор переговорів. Education, Law, Business Cartero Publishing House. Madrid, Spain · 2019. С. 183–188.

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

4. Подлепіна П. О., Панасенко Г. С. Особливості конфліктів та конфлікт-менеджменту на підприємствах індустрії гостинності Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Гостинність, сервіс., туризм: досвід, проблеми, інновації» м. Київ 14-15 квітня 2022 р.

5. Сичова В. В. Медіація. Соціологія права: енциклопед. словн. / уклад.: [Л. М. Герасіна, О. Ю. Панфілов, В. Л. Погрібна та ін.] ; за ред. М. П. Требіна. Харків : Право, 2020. С. 516-518

6. Фішер Р. Шлях до ТАК. Як вести переговори, не здаючи позицій / Р. Фішер, У. Юрі. К. : Основи. 2017. 220 с.

**Заняття 9-11. Переговорний процес як спосіб вирішення конфліктів.
Зміст та організація підготовки ділових переговорів. Посередництво в
конфлікті та переговорному процесі. Проблеми формування
переговорної культури (6 год.)**

План заняття/ Питання для обговорення

1. Розрахунок показників BATNA (найкраща альтернатива) та ZOPA (зона можливої угоди) у логістичних контрактах.
2. Гарвардська модель і позиційний торг.
3. Етапність переговорів.
4. Медіація (посередництво): технологія залучення нейтральної сторони для розв'язання тупикових ситуацій у міжнародній торгівлі.
5. Національні стилі та етика: проблеми формування універсальної переговорної культури в умовах глобалізації та цифрової трансформації (ШІ в переговорах).

Практичні завдання:

1. Розробка «Досьє підготовки до переговорів» (робота в малих групах).
2. Симуляційна рольова гра «Трьохстороння медіація».
3. Тренінг «Подолання тактичних маніпуляцій».
4. Крос-культурний аналіз «Діловий протокол»

Методичні вказівки до заняття:

Це центральний блок занять. Ви повинні навчитися розраховувати BATNA (найкраща альтернатива), щоб знати, коли варто виходити з переговорів. Вивчіть Гарвардську модель: «відокремлюйте людей від проблем».

При вивченні маніпуляцій зверніть увагу на крос-культурні особливості (наприклад, японська «пауза» як тактичний прийом).

Рекомендована література до заняття:

1. Виговська О. Теорія та практика міжнародних переговорів: навч.-метод. посіб. Київ : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2023. 220 с.
2. Мистецтво ведення переговорів: навч. посіб./ укладачі: А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. Мелітополь : ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с.
3. Перепелиця Н. О. Переговори в умовах конфліктів: стратегії деескалації та досягнення компромісу. Науковий журнал «Politicus». 2024. Вип. 2. С. 188-193. URL : http://politicus.od.ua/2_2024/31.pdf
4. Mediation: theory and practice / by James J. Alfini, Sharon B. Press, Jean R. Sternlight, Joseph B. Stulberg. 2 st ed. LexisNexis, 2006.
5. Stulberg J. B., Love L. P. The middle voice: mediation conflict successfully. 1 st ed. USA, Carolina Academic Press, 2008. 162 p.
6. Fisher R., Ury W., Patton B. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In Paperback. 2011.

Заняття 12-13. Внутрішньоособистісні та міжособові конфлікти.

Групові та міжгрупові конфлікти (4 год.)

План заняття/ Питання для обговорення

1. Природа внутрішньоособистісного конфлікту: когнітивний дисонанс.
2. Міжгрупові конфлікти в корпоративному середовищі (відділ продажу vs відділ логістики).
3. Проблема моббінгу та стрес-менеджменту в конфліктних ситуаціях.
4. Типологізація конфліктів у сучасній науці.

5. Учасники конфлікту за соціальним складом:
 - a. внутрішньоособистісні (інтраперсональні) конфлікти;
 - b. міжособові (інтерперсональні) конфлікти;
 - c. групові (інтра- та інтергрупові) конфлікти;
 - d. організаційні (інтра- та інтерорганізаційні) конфлікти;
 - e. міждержавні конфлікти.
6. Внутрішньоособистісний конфлікт: сутність і проблеми попередження та розв'язання.
7. Функції внутрішньоособистісних конфліктів.
8. Основні підходи до розуміння причин внутрішньоособистісних конфліктів.
9. Структура внутрішньоособистісних конфліктів.
10. Типи реагування особистості на напруження в передконфліктній ситуації.
11. Попередження й розв'язання внутрішньоособистісних конфліктів.
12. Запропонувати ефективні шляхи запобігання, регулювання та розв'язання заданої викладачем конфліктної ситуації.

Практичне завдання: кейс-стаді «Трансформація міжгрупової ворожнечі в конструктивне суперництво».

Методичні вказівки до заняття:

Зосередьтеся на понятті «когнітивного дисонансу» – внутрішнього конфлікту між переконаннями та діями. В міжгрупових конфліктах проаналізуйте феномен «ми-вони» (інгруповий фаворитизм).

Трансформація ворожнечі в суперництво можлива лише за умови введення «спільної мети», яку групи не можуть досягти наодинці.

Рекомендована література до заняття:

1. Брильов Д., Калениченко Т., Кришталь А. Релігійний фактор у конфлікті: Дослідження миробудівничого потенціалу релігійних громад

України. Б.м., 2021. URL : <https://paxvoorvrede.nl/media/download/PAX-Religious-Factor-in-Conflict-UA.pdf>

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

3. Панасенко Г. С. Епоха воєнної асиметричності: основні гравці сучасності // Збірка праць Харківського національного педагогічного університету «Сучасне суспільство: політичні науки». 2020, Випуск 2 (21). С. 58–73.

4. Boulding K. Conflict and Defense: A General Theory. By Kenneth E. Boulding. New York, Harper and Brothers, 1962, 349 p.

5. Coser L. Functions of social conflict. <https://www.scribd.com/document/324403936/Lewis-a-Coser-The-Functions-of-Social-Conflict-Free-Press-1956>

6. Dahrendorf, Ralf. Life chances: Approaches to Social and Political Theory. London : Weidenfeld and Nicolson, 1979.

Заняття 14-16. Політичні та міжнародні конфлікти в сучасному суспільстві. Війна як міжнародний конфлікт (6 год.)

План заняття/ Питання для обговорення

1. Природа та особливості сучасних міжнародних конфліктів.
2. Гібридна війна як комплексний політико-комунікаційний феномен.
3. Роль міжнародних організацій (ООН, НАТО, ОБСЄ) у підтримці миру.
4. Вплив війни на глобальні логістичні шляхи та продовольчу безпеку.
5. Теоретична дискусія:

- причини міжнародних конфліктів у теоріях політичного реалізму та неореалізму;

- неомарксистська концепція міжнародного конфлікту;

- конфлікт у теорії неофункціоналізму;

- неолібералізм про шляхи попередження та врегулювання міжнародних конфліктів.

6. Інтенсивність міжнародних політичних конфліктів у сучасному світі.

7. Типи та форми сучасних міжнародних політичних конфліктів.

8. Суб'єкти міжнародних політичних конфліктів сучасності.

9. Методологія дослідження міжнародних політичних конфліктів.

10. Силкові процеси в сучасній світовій політиці.

11. Війна як форма міжнародного конфлікту.

12. Дати оцінку ефективності війни як засобу вирішення конфлікту в сучасних умовах.

13. Обґрунтуйте чи спростуйте мультиполярність сучасної міжнародної системи.

14. Порівняйте рівень конфліктогенності у мульти- та монополярних системах.

15. Типи етнонаціональних конфліктів. Атрибути та особливості етнонаціональних конфліктів.

16. Управління етнонаціональними конфліктами.

17. Стратегічна лібералізація: переваги та недоліки.

18. Розподіл держави як засіб попередження етнонаціональних конфліктів.

19. Врегулювання етнонаціональних конфліктів.

Практичне завдання: рольова гра «врегулювання міжнародного конфлікту» (визначення ситуації і сторін («гравців»); впорядковані дії «гравців» у заданій ситуації; експертна оцінка результатів гри).

- Тема наукового есе – «Нерівність як причина конфлікту».

- Розробити стратегію переговорів для одного з учасників сучасного міжнародного конфлікту (за вибором).
- Аналітична презентація «Прогноз розвитку конкретного регіонального конфлікту (за вибором студента)».

Методичні вказівки до заняття:

Застосуйте теорії реалізму та лібералізму до аналізу сучасних воєн. Вивчіть поняття «асиметричної війни» (де одна зі сторін не є державою) та «гібридної війни» (поєднання інформаційного та воєнного тиску).

Прогнозуючи регіональний конфлікт, використовуйте метод сценарного планування (песимістичний, оптимістичний та найбільш вірогідний сценарії).

При вивченні природи міжнародних конфліктів студентам слід звернути увагу на зміну парадигми: від класичних міждержавних воєн до асиметричних та гібридних протистоянь.

Акцентуйте увагу на тому, що гібридна війна не лише військові дії, а й використання «м'якої сили», кібератак та дезінформації. Конфлікт переміщується у когнітивну сферу (боротьба за сенси).

Студенти мають чітко розрізняти підходи:

- *Реалізм/Неореалізм:* конфлікт неминучий через анархічність міжнародної системи та прагнення держав до безпеки (К. Вальц).
- *Неолібералізм:* акцент на міжнародних інститутах та економічній взаємозалежності як засобах стримування.
- *Неомарксизм:* конфлікт як результат нерівності між «центром» (багаті країни) та «периферією».

Важливо проаналізувати полярність світу.

Поміркуйте, чи є сучасний світ біполярним (США-Китай), чи він остаточно розпався на декілька центрів впливу. Студенти повинні аргументувати, яка система є стабільнішою.

Потрібно критично оцінити, чи здатна війна у XXI столітті вирішити політичні завдання, враховуючи величезні економічні витрати та загрозу ядерної ескалації.

Важливо простежити, як блокування морських шляхів або обстріли інфраструктури руйнують глобальні ланцюги постачань (наприкладі зернової угоди чи кризи у Червоному морі).

Етнічні конфлікти часто стають інструментом у великій геополітиці.

Розгляньте стратегічну лібералізацію як спробу демократизації конфліктних регіонів.

Обговоріть ризики — чи справді створення нових кордонів припиняє насильство, чи створює нові осередки напруги (кейси Судану, Балкан).

1. Рольова гра «Врегулювання міжнародного конфлікту»

Сторони мають висунути вимоги, але в процесі гри отримати «секретні вказівки» від викладача (наприклад, критична нестача ресурсів), що змусить їх шукати компроміс.

Оцінюється не факт перемоги, а дипломатична гнучкість та використання термінології (ZOPA, BATNA).

2. Наукове есе «Нерівність як причина конфлікту»

Студент має довести або спростувати тезу, що розрив між багатими та бідними (або доступ до технологій) є головним тригером сучасних воєн.

Структура: вступ, 2-3 аргументи з історичними/сучасними прикладами, висновок про роль ресурсного менеджменту.

3. Аналітична презентація «Прогноз розвитку конфлікту»

Рекомендується використовувати Pestel-аналіз або метод побудови сценаріїв (оптимістичний, песимістичний, реалістичний).

Презентація має містити карту конфлікту та аналіз інтересів основних «гравців» (держав та ТНК).

Рекомендована література до заняття:

1. Безрук О. О., Панасенко Г. С. Проблеми врегулювання конфліктів низької інтенсивності: фактор переговорів. *Education, Law, Business*. Cartero Publishing House. Madrid, Spain. 2019. С. 183–188.
2. Білецька Т. В., Ігнат'єва Т. В. Міжнародні конфлікти сучасності: теорія і практика аналізу: навч.-метод. посіб. Кам'янець-Подільський, 2020. 50 с.
3. Єремєєва І. А. Теорії цивілізацій та міжнародні конфлікти : підруч. Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2021. 144 с.
4. Конфлікти, що змінили світ / Н. Іщенко, І. Попов, П. Щелін та ін. Харків: Фоліо, 2020. 192 с.
5. Кордун О. О. Збройні конфлікти на пострадянському просторі як інструмент утримання нових незалежних держав в орбіті впливу Кремля. *Інтеграційні виміри трансформації пострадянського простору: монографія* / за ред. А. Г. Бульвінського. Київ : ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України», 2020. С. 336–363.
6. Панасенко Г. С. Епоха воєнної асиметричності: основні гравці сучасності // *Збірка праць Харківського національного педагогічного університету «Сучасне суспільство: політичні науки»*. 2020, Випуск 2 (21). С. 58–73.
7. Тоффлер Е. Третя Хвиля; пер. з англ. А. Євса; ред. пер. Ш. В. Шовкун. Київ : Видав. дім "Всесвіт", 2000. 475 с.
8. Dahrendorf R. Class and class conflict in industrial society. Stanford, CA: Stanford University Press, 1959. 336 p.
9. Fisher R., Ury W., Patton B. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. Paperback, 2011.

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ З ДИСЦИПЛІНИ «КОНФЛІКТОЛОГІЯ ТА ТЕОРІЯ ПЕРЕГОВОРІВ»

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1.	<i>Тема 1. Статус та значення конфліктології. Історія розвитку конфліктологічної думки. Конфлікт у сучасному суспільстві</i> - дослідити проблему конфлікту в сучасній науці; - охарактеризувати два основні підходи до аналізу конфліктів: природничо-науковий, гуманітарний; - зробити порівняльний аналіз діалектичної теорії конфлікту з конфліктним функціоналізмом; - сформулювати особливості конфліктології як автономної наукової галузі; - дослідити діяльність різноманітних організацій, які створені для виконання практичної функції конфліктології; - зробити доповідь-екскурс за темою «Особливості етнонаціональних конфліктів у різних країнах» (загальна теорія конфлікту Р. Руммеля, теорія конфлікту К. Боулдінга, концепція структурного насильства Й. Галтунга.); - мати уявлення про конфлікт в роботах філософів Стародавнього Світу; - описати концепції політичного конфлікту періоду Середньовіччя; - як розглядався конфлікт в філософії Нового Часу? - підготувати інформаційні повідомлення, презентації та виступи з вказаних питань (есе 1)	5

2.	<i>Тема 2. Конфлікт як соціальне явище. Поняття, причини, функції та типологія конфліктів</i> - довести, що люди є рушійною силою конфлікту; - схематично зобразити роль конфлікту в системі життєдіяльності суспільного організму; - зробити порівняльний аналіз форм проявлення конфлікту: пасивних, активних, проміжних; - дослідити позитивні функції конфлікту; - класифікація причин конфліктів М. Дойча та В. Лінкольна. Порівняльний аналіз; - підготувати інформаційні повідомлення, презентації та виступи з вказаних питань (есе 2)	5
3.	<i>Тема 3. Основні структурні характеристики конфлікту. Динаміка конфлікту та механізми його виникнення</i> - охарактеризувати типологізацію учасників конфлікту А. Ішмуратова; - дослідити варіанти ескалації конфлікту; - параметри конфліктів; - визначити основні форми управління конфліктом; - підготувати інформаційні повідомлення, презентації та виступи з вказаних питань	9
4.	<i>Тема 4. Конфлікт як форма поведінки. Діагностика конфліктів. Процес управління конфліктами.</i> - детально дослідити типологію поведінки в конфлікті А Рапопорта; - детально дослідити типологію поведінки в конфлікті Томаса-Кілменна; - охарактеризувати фактори, що сприяють співробітництву в конфлікті (М. Вінер, К. Рей); - дослідити соціально-статусні розбіжності поведінки в	9

	конфліктах; - провести власне дослідження щодо конфліктних особистостей (на прикладі студентів власної групи); - підготувати інформаційні повідомлення, презентації та виступи з вказаних питань	
5.	<i>Тема 5. Проблема запобігання, регулювання та розв'язання конфліктів. Вирішення конфліктів: форми, методи, етапи, критерії та стратегії</i> - дослідити ефективність окремих результатів завершення конфлікту; - описати засоби інституалізації конфлікту; - охарактеризувати засоби подолання гніву; - опрацювати основні підходи до регулювання конфліктів; - знати процедури втручання в конфлікт, спрямовані на попередження, регрес або розвиток конфлікту; - підготувати інформаційні повідомлення, презентації та виступи з вказаних питань	9
6.	<i>Тема 6. Переговорний процес як спосіб вирішення конфліктів.</i> <i>Зміст та організація підготовки ділових переговорів.</i> <i>Посередництво в конфлікті та переговорному процесі.</i> <i>Проблеми формування переговорної культури</i> - знайти найбільшу кількість функцій медіатора; - знати технологію медіації, її результативність та фактори впливу на неї; - дослідити зміст діяльності окремих учасників переговорного процесу (спонсори, посередники); - знати особливості неформальних зустрічей в інших країнах світу; - розуміти типи світових культур;	15

	- вивчити характер прийняття рішень на переговорах; - розкрити ключові відмінності між кооперативними переговорами та торгами розподілу; - підготувати інформаційні повідомлення, презентації та виступи з вказаних питань	
7.	<i>Тема 7. Внутрішньоособистісні та міжособові конфлікти.</i> <i>Групові та міжгрупові конфлікти</i> - сформулювати три ключових аргументи на користь застосування кількісної методології дослідженні міжнародних конфліктів; - пояснити компоненти формули людської самоповаги у. Джемса; - пояснити механізми психологічного захисту особистості; - знати дослідження С. Розенцвейга; - визначення конфлікту, конфліктної ситуації, предмета конфлікту; - знати типологію конфліктів в організаціях; - розрізняти виробничі конфлікти та трудові конфлікти; - дослідити страйки і локаути як засоби впливу при розв'язанні трудових конфліктів; - знати способи запобігання і розв'язання інноваційних конфліктів; - опрацювати кризові періоди розвитку родини; - з'ясувати причини виникнення конфліктів поколінь; - підготувати інформаційні повідомлення, презентації та виступи з вказаних питань	5
8.	<i>Тема 8. Політичні та міжнародні конфлікти в сучасному суспільстві. Війна як міжнародний конфлікт</i> - знати різні визначення політичного конфлікту; - запропонувати інноваційні шляхи регулювання та розв'язання політичних конфліктів;	15

	- порівняйте декілька підходів (за вибором) до розв'язання політичних конфліктів; - дослідити міжособистісні політичні конфлікти; - підготувати інформаційні повідомлення, презентації та виступи з вказаних питань - запропонувати план врегулювання міжнародного конфлікту (за вибором); - чому філософи створили так багато різних пояснень війни і не дійшли єдиної думки? - критично проаналізувати філософське трактування проблеми війни та миру (за вибором); - дослідити особливості окремих типів міжнародних конфліктів; - знати внутрішні інтернаціоналізовані конфлікти, або «змішані війни»; - описати терор як засіб масової психологічної поразки; - розібрати конфлікт і комунікацію: використання контрольованої комунікації в міжнародних відносинах; - описати національно-визвольні війни як особливу категорію міжнародних конфліктів; - пояснити поняття «китайська азбука конфліктного управління»; - підготувати інформаційні повідомлення, презентації та виступи з вказаних питань - аналіз твору або фільму (рекомендовані викладачем або за вибором здобувача) за схемою, наданою лекторкою	
	Разом	72

6. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Під час вивчення дисципліни «Конфліктологія та теорія переговорів» застосовуються наступні методи навчання:

1. Організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:
 - словесні: бесіда, лекція;
 - наочні: ілюстрація, демонстрація;
 - практичні: завдання, навчальні задачі, доповіді тощо.
2. Стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності:
 - формування інтересу до навчання: пізнавальні кейси, навчальні «екскурсії», методи емоційного/ «оціночного» стимулювання тощо;
 - формування почуття обов'язку і відповідальності: методи навчальних заохочень, досягнень, навчальних вимог;
 - організації і здійснення навчальних дій і операцій: перцептивні, словесні, наочні, аудіовізуальні, практичні;
 - логічні: індуктивні, аналогії;
 - гностичні: проблемно-пошуковий, репродуктивний (інструктаж, ілюстрація, пояснення, практичне тренування);
 - самоврядування навчальними діями: самостійна робота.
3. Контролю (самоконтролю, взаємоконтролю), корекції (самокорекції, взаємокорекції) за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: творчі, проблемно-пошукові.
4. Бінарні, інтегровані (універсальні):
 - навчальна робота під керівництвом викладача (практичні заняття): кейси, самостійні письмові роботи, ситуативні задачі тощо;
 - самостійна робота здобувачів поза контролем викладача – самостійна робота вдома/на семінарських заняттях, котра сприяє виробленню навичок самостійної пізнавальної діяльності.

Приклади методів навчання:

- Мозкова атака (брейнстормінг);
- Дискусія;
- Діалог;
- Кейс-метод;
- Апеляція до висловлювань відомих людей;

- Висловлювання аргументів «за» і «проти»;
- Апеляція до позитивних і негативних емоцій студентів;
- Наведення доказів;
- Аналіз, синтез, порівняння, аналогія, узагальнення, передбачення, міркування;
- Рольові ігри.

7. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Засвоєння тем розділів (поточний контроль) здійснюється на практичних заняттях відповідно до контрольних цілей. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки студентів до виконання конкретної роботи.

Поточний контроль і оцінювання результатів навчання передбачає виставлення оцінок за всіма формами проведення занять:

- контроль та оцінювання активності роботи студента під час практичних занять;
- контроль та оцінювання якості підготовки та розробки проєктних завдань;
- контроль засвоєння теоретичного та практичного матеріалу;
- контроль та оцінювання вмінь вирішувати ситуаційні та евристичні задачі;
- контроль та оцінювання вмінь проводити дослідження та презентувати їх.

Семестровий підсумковий контроль проводиться відповідно до навчального плану у вигляді семестрового екзамену в терміни, встановлені графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеному робочою програмою дисципліни.

Застосовуються такі методи контролю підготовки студентів:

- усні відповіді на практичних заняттях;
- письмового експрес-контролю;

- тестові завдання;
- виконання творчих завдань;
- розв’язування ситуаційних задач;
- виконанням індивідуальної роботи (доповіді, інформаційні повідомлення, аналітичні огляди, підготовка мультимедійних презентацій тощо).

Оцінка успішності студента є рейтинговою і виставляється за багатобальною шкалою з урахуванням оцінок засвоєння окремих розділів.

Упродовж семестру проводиться поточний контроль.

Зразок тестових завдань поточного контролю з дисципліни

«Конфліктологія та теорія переговорів»

1. Хто з соціологів розглядав конфлікт як «позитивний функціонал», що сприяє зміцненню внутрішньої згуртованості групи?

- А) К. Маркс
- Б) Л. Козер
- В) О. Конт
- Г) Е. Дюркгейм

2. Яка стратегія за сіткою Томаса–Кілманна характеризується високим рівнем уваги як до власних інтересів, так і до інтересів опонента?

- А) Пристосування
- Б) Уникнення
- В) Співробітництво
- Г) Компроміс

3. Як називається етап діагностики конфлікту, що передбачає графічне зображення сторін, їхніх інтересів, потреб та побоювань?

- А) Моніторинг
- Б) Картографування конфлікту

В) Ескалація

Г) Арбітраж

4. У чому полягає сутність концепції «позиційного торгу» в переговорах?

А) У пошуку взаємовигідних варіантів (win-win)

Б) У послідовному захисті крайніх позицій та прагненні до поступок від опонента

В) У відмові від ведення переговорів до виконання попередніх умов

Г) У залученні незалежного медіатора

5. Який національний стиль ведення переговорів базується на понятті «гуаньсі» (особисті зв'язки) та використанні стратегем?

А) Американський

Б) Японський

В) Китайський

Г) Німецький

6. Який термін використовується для позначення найкращої альтернативи обговорюваній угоді (переговорної сили сторони)?

А) ZOPA

Б) BATNA

В) Кворум

Г) Преамбула

7. Згідно з Р. Дарендорфом, що є основним джерелом соціального конфлікту?

А) Біологічна агресивність людини

Б) Нерівність у розподілі влади та авторитету

В) Нестача природних ресурсів

Г) Брак інформації

8. Як називається стан психологічного дискомфорту, викликаний зіткненням у свідомості суперечливих уявлень або ідей?

А) Маніпуляція

Б) Когнітивний дисонанс

В) Стрес-менеджмент

Г) Легітимність

9. Який стиль ведення переговорів характерний прагматизмом, орієнтацією на швидкий результат та жорстким дотриманням графіків?

А) Арабський

Б) Французький

В) Американський

Г) Італійський

10. Яка роль керівника в конфлікті «керівник – підлеглий» при використанні медіації?

А) Накладання дисциплінарного стягнення

Б) Залучення нейтральної третьої сторони для примирення

В) Одноосібне прийняття рішення на користь виробництва

Г) Ігнорування конфлікту до його само загасання

11. Що є об'єктом конфлікту в ланцюгу постачань між виробником та перевізником, якщо виникла суперечка через пошкодження товару?

А) Відповідальність за збитки

Б) Психологічна неприязнь менеджерів

В) Сама матеріальна цінність (вантаж) або компенсація за неї

Г) Статут компанії

12. Який підхід до миру обґрунтовував І. Кант у праці «До вічного миру»?

А) Створення всесвітньої республіки та дотримання міжнародного права

Б) Накопичення військової сили для стримування ворога

В) Повне знищення опонентів у ході війни

Г) Закриття кордонів та політика ізоляціонізму

13. Який тип конфлікту виникає при впровадженні нових ІТ-рішень через опір персоналу змінам?

А) Ресурсний

Б) Інноваційний

В) Етнічний

Г) Ранговий

14. Що таке «ZOPA» в теорії переговорів?

А) Зона повної апатії сторін

Б) Зона можливої угоди (

В) Техніка маніпулятивного тиску

Г) Офіційний протокол засідання

15. Який елемент є ключовим у Гарвардській моделі «принципових переговорів»?

А) Жорстка вимога поступок від партнера

Б) Концентрація на інтересах, а не на позиціях

В) Використання емоційного тиску

Г) Обговорення лише одного варіанта рішення

16. Що характеризує японський стиль переговорів («ва»)?

А) Схильність до відкритих дебатів та суперечок

- Б) Прагнення до гармонії, тривале групове узгодження рішень
- В) Використання гумору та іронії
- Г) Швидке підписання контракту без деталізації

17. Яка форма втручання третьої сторони передбачає прийняття рішення, що є обов'язковим для виконання учасниками конфлікту?

- А) Медіація
- Б) Арбітраж
- В) Надання добрих послуг
- Г) Консультація

18. Як називається прихований вплив на людину з метою змусити її діяти всупереч власним інтересам?

- А) Детермінізм
- Б) Маніпуляція
- В) Консенсус
- Г) Деескалація

19. Який метод дослідження конфліктів дозволяє оцінити рівень ворожості в офіційних текстах чи заявах політиків?

- А) Опитування
- Б) Контент-аналіз
- В) Експеримент
- Г) Генетичний аналіз

Усі роботи, виконані та представлені на заняттях в рамках навчальної дисципліни, включаючи доповіді, презентації, кейс-стаді та інші проєктні завдання, повинні бути **обов'язково завантажені в систему дистанційного навчання Moodle** у зазначені терміни. Це є необхідною умовою для їхнього подальшого оцінювання та обліку.

8. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Поточний контроль та самостійна робота												Сума	Екзамен	Разом
Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 4	Тема 5	Тема 6	Тема 7	Тема 8	аналіз твору або фільму	аналіз конфліктних особистостей	Есе 1	Есе 2			
3	3	4	4	4	8	4	8	7	5	5	5	60	40	100

Для допуску до складання підсумкового контролю (екзамену) здобувач вищої освіти повинен набрати не менше 15 балів з навчальної дисципліни під час поточного контролю, самостійної роботи, індивідуального завдання.

9. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ

При вивченні кожної теми можливий поточний контроль у формі усного/письмового опитування та виступів студентів із заздалегідь визначених питань. За виступ на семінарському занятті студент може отримати від 1 (доповнення, уточнення після відповіді або виступу іншого студента) до 3 (розгорнутий аналіз питання із залученням даних наукових статей, монографій, статистичних даних, схем, тощо) балів.

Підготовка презентації за темою, яка була задана викладачем, за умови, що презентація відповідає вимогам щодо її змісту, обсягу та оформлення може бути оцінене до 3 балів.

Поточний контроль передбачає також написання тестів або письмової самостійної роботи з питань, що розглядались у відповідних темах. На оцінювання роботи виноситься максимум 1 бал.

Вивчення дисципліни також передбачає ґрунтовний аналіз твору або фільму (рекомендовані викладачем або за вибором здобувача) за схемою, наданою лекторкою. Такі види роботи оцінюються максимум 7 балів; аналіз конфліктних особистостей на прикладі групи – максимум 5 балів.

Програмою передбачено написання 2-х есе, що оцінюються по 5 балів кожне.

Отже, загальна максимальна сума балів (поточних) за семестр – 60.

Критерії оцінювання поточного контролю

Увага! Будь-який вид роботи виконаний з порушенням академічної доброчесності – 0 б.

Тематичні бали (3–8 балів за тему)

Усна відповідь на семінарському занятті (до 3 балів):

1 бал: Доповнення або уточнення відповіді іншого студента. Інформація релевантна, але не є самостійним аналізом.

2 бали: Розгорнута відповідь, що демонструє знання основних положень питання. Відповідь логічна, але не містить поглибленого аналізу чи використання додаткових джерел.

3 бали: Вичерпний розгорнутий аналіз питання. Відповідь структурована, містить залучення даних з наукових статей, монографій, статистичні дані, схеми тощо.

Підготовка презентації за темою (до 3 балів):

1 бал: Презентація містить основні слайди, але не відповідає всім вимогам щодо змісту, обсягу чи оформлення. Матеріал недостатньо систематизований.

2 бали: Презентація виконана на належному рівні, відповідає вимогам, але не містить елементів оригінального аналізу або глибоких висновків.

3 бали: Презентація повністю відповідає вимогам щодо змісту, обсягу та оформлення. Вона містить ґрунтовний аналіз, візуалізацію даних та власні висновки.

Самостійна письмова робота або тести (до 1 балу):

1 бал: Робота виконана правильно, без суттєвих помилок. Демонструє повне розуміння матеріалу, що вивчався в рамках теми.

0 балів: Робота виконана з помилками або не виконана.

Аналіз твору або фільму (максимум 7 балів):

1–3 бали: Аналіз є поверховим, описовим. Робота містить лише загальні враження без глибокого розбору персонажів, сюжетних ліній або ідей. Відсутнє чітке слідування наданій схемі аналізу.

4–6 балів: Аналіз ґрунтовний, розкриває основні ідеї твору/фільму. Студент використовує надану схему, але бракує оригінальності або зв'язку з темами дисципліни.

7 балів: Комплексний та глибокий аналіз твору/фільму. Робота виконана згідно зі схемою, демонструє критичне мислення, вміння пов'язати зміст твору з теоретичними аспектами курсу. Висновки є обґрунтованими та оригінальними.

Аналіз конфліктних особистостей (максимум 5 балів):

1–2 бали: Аналіз містить лише загальний опис особистостей без розбору причин їхньої поведінки. Відсутні конкретні приклади конфліктних ситуацій.

3–4 бали: Аналіз ґрунтовний, розкриває психологічні аспекти конфліктності. Студент наводить приклади конфліктних ситуацій, але не пропонує шляхів їх вирішення.

5 балів: Вичерпний аналіз, що включає розбір психологічних рис, причин конфліктної поведінки, аналіз конкретних ситуацій, а також обґрунтовані рекомендації щодо врегулювання конфліктів.

Есе (максимум 5 балів за кожне):

1–2 бали: Есе не відповідає заявленій темі. Структура відсутня, виклад думок хаотичний, використана недоречна лексика.

3–4 бали: Есе відповідає темі, має логічну структуру. Студент висловлює власну думку, але аргументація є недостатньою або бракує глибокого аналізу.

5 балів: Есе є оригінальним за ідеєю, має чітку логічну структуру. Аргументація є переконливою та підкріплена фактами. Демонструється вміння аналізувати та критично мислити.

Підсумковий семестровий контроль здійснюється під час проведення екзамену. Загальна кількість балів за успішне виконання екзаменаційних завдань – 40. Час виконання – до 80 хвилин.

Вміст екзаменаційного білета й оцінювання відповідей на екзамені:

Теоретичне питання 1 – 10 балів

Теоретичне питання 2 – 10 балів

Практичне (ситуативне) завдання (20 балів).

Критерії оцінювання підсумкового контролю:

Теоретичне питання білета:

8–10 балів – здобувач вищої освіти в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, грамотно, вільно та аргументовано його викладає, наводить визначення основних понять, глибоко та всебічно розкриває зміст поставленого питання, правильно інтерпретує основні принципи і положення, демонструє розуміння етапів переговорного процесу, виявляє знання основної і додаткової літератури з дисципліни;

6–7 балів – здобувач вищої освіти в достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно та грамотно його викладає, але подекуди недостатньо аргументовано, лише розкриває зміст поставленого питання, використовує лише обов'язкову літературу, демонструє тільки загальне

розуміння суті дисципліни, значення конфліктології та процесу переговорів в системі наукового знання;

4–5 бали – здобувач вищої освіти загалом володіє навчальним матеріалом, але не демонструє цілісності засвоєних знань, відповідь має неузгоджений характер, присутні невідповідності у відповіді щодо основного понятійно-категоріального апарату дисципліни, а також граматичні помилки; відсутнє розуміння специфічності конфліктологічного та переговорного процесів в міжнародних відносинах та повсякденному житті;

1–3 бали – здобувач вищої освіти володіє матеріалом фрагментарно та поверхнево, недостатньо розкриває зміст поставлених питань, демонструє непослідовне трактування етапів зародження та розвитку конфлікту, плутається в об'єкті та предметі дослідження, не володіє термінологією, не знає видатних персоналій, демонструє низьку грамотність.

Практичне (ситуативне) завдання білета:

20 балів – здобувач вищої освіти виконує індивідуальну (творчу) роботу, яка демонструє самостійний (науковий) характер, логіку викладу матеріалу, в повній мірі розкриває сутність питання, що досліджується; специфіку конфліктологічних процесів; містить авторську аналітику.

До 15 балів – здобувач вищої освіти в достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, грамотно, вільно та аргументовано його викладає, глибоко розкриває, проте не всебічно аналізує поставлене питання, правильно інтерпретує основні принципи і положення, демонструє розуміння етапів конфлікту та переговорного процесу, виявляє знання основної і додаткової літератури з дисципліни, а також демонструє достатній рівень самостійної роботи;

До 10 балів – здобувач вищої освіти в достатньому обсязі володіє навчальним матеріалом, грамотно його викладає, але подекуди недостатньо аргументовано, лише розкриває зміст поставленого питання, використовує лише обов'язкову літературу, демонструє тільки загальне розуміння суті

дисципліни, значення конфліктологічного та переговорного процесів в системі наукового знання;

До 5 балів оцінюється робота, якщо вона не демонструє власну специфіку дослідження, не змістовна, відповідь має неузгоджений характер, а також граматичні помилки; не в повній мірі відображена специфіка конфлікту в ситуації, що була запропонована, чітко не окреслена культура переговорного процесу тієї чи іншої моделі, відсутнє авторське бачення перспективності міжкультурних/міжособистісних тощо стосунків.

УВАГА! У разі використання заборонених джерел на екзамені студент, на вимогу викладача, залишає аудиторію та одержує загальну нульову оцінку (0).

10. ЗАРАХУВАННЯ НЕФОРМАЛЬНОЇ ОСВІТИ ТА ДОДАТКОВИХ АКТИВНОСТЕЙ

1. Зарахування сертифікованих курсів

Здобувачі вищої освіти можуть отримати додаткові бали за успішне проходження дистанційних курсів або тренінгів на провідних освітніх платформах (Coursera, Prometheus тощо), які тематично пов'язані зі змістом дисципліни.

Умови зарахування:

- Студент має надати викладачеві офіційний документ (сертифікат або свідоцтво), що підтверджує успішне завершення курсу.
- Курс має бути погоджений з викладачем. Рекомендується обговорити вибір курсу заздалегідь.
- За успішне проходження одного курсу може бути зараховано до 5 балів додаткової поточної успішності.

2. Зарахування активної участі в наукових заходах

Додаткові бали можуть бути нараховані за активну участь у наукових конференціях, семінарах, публікацію тез досліджень.

Умови зарахування:

- Студент має надати офіційне звернення до викладача.
- До звернення необхідно додати підтверджуючі документи (сертифікати учасника конференції, копії наукових публікацій, витяги з протоколів тощо).

Кількість балів:

- Участь з доповіддю на науково-практичній конференції: до 5 балів.
- Публікація тез конференції: до 5 балів.

Кожне звернення розглядається індивідуально. Рішення про зарахування додаткових балів приймається згідно з нормативно-правовими документами, що діють у Харківському національному університеті імені В. Н. Каразіна.

Незалежно від кількості додаткових активностей, максимальна кількість балів поточної успішності **не може перевищувати 60 балів**.

У кінці семестру сумуються всі отримані студентом бали. Вказані вище види і форми засвоєння навчального курсу дають можливість набрати 60 балів та 40 балів за екзаменаційну роботу. Отже, максимальна кількість балів – 100.

11. ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка
	для чотирирівневої шкали оцінювання
90–100	відмінно
70–89	добре
50–69	задовільно
0–49	незадовільно

12. ЗАВДАННЯ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ (ЕКЗАМЕНУ)

Теоретичні питання

1. Дайте порівняльну характеристику прогнозуванню та попередженню конфліктів у сфері міжнародної логістики.
2. Дайте визначення конфлікту: аналіз історичних передумов та сучасних концепцій у контексті міжнародних відносин.
3. Продемонструйте еволюцію конфліктологічних поглядів: від античності до сучасної системної теорії.
4. Зробіть порівняльний аналіз поглядів на конфлікт Л. Козера та Р. Дарендорфа: функціональність проти діалектики.
5. Продемонструйте думки класиків соціології про конфлікти (О. Конт, Г. Спенсер, К. Маркс, Е. Дюркгейм).
6. Схарактеризуйте конфліктологічні концепції Г. Зіммеля та Р. Дарендорфа в контексті сучасної політичної боротьби.
7. Розкрийте міждисциплінарний характер конфліктології: зв'язок з логістикою, правом та психологією.
8. Схарактеризуйте становлення та розвиток конфліктології в Україні в умовах сучасних викликів.
9. Проаналізуйте причини конфліктів у системних теоріях К. Боулдінга та А. Рапопорта.
10. Схарактеризуйте основні принципи дослідження конфлікту: об'єктивність, системність, детермінізм.
11. Визначте причини та умови виникнення конфліктів у мультикультурних робочих групах.
12. Опишіть конфліктну поведінку як психологічний компонент конфлікту: установки, мотиви, дії.
13. Схарактеризуйте типологію поведінки в конфлікті за сіткою Томаса–Кілманна та її застосування в управлінні персоналом.

14. Визначте природу людської агресивності: біологічні та соціальні чинники.
15. Опишіть психологічну напругу та її роль у деструктивному розвитку конфлікту.
16. Прояснюйте взаємозв'язок конфліктних ситуацій та стресових станів у професійній діяльності логіста.
17. Розкрийте управління стресом: прийоми виходу із стану стресу під час кризових переговорів.
18. Прояснюйте сутність маніпулятивної поведінки та методи захисту від неї.
19. Опишіть психоаналітичну концепцію соціального конфлікту (З. Фройд, К. Юнг, К. Хорні).
20. Діагностика конфлікту: опишіть концептуальні підходи та етапи картографування конфлікту.
21. Влада та конфлікт в організації: легітимність, ресурси та профілактика протистоянь.
22. Схарактеризуйте конфлікти в системі державного управління та методи їх нейтралізації.
23. Схарактеризуйте конфлікти в міжнародних логістичних компаніях: джерела та специфіка.
24. Розкрийте міжособистісні конфлікти в сфері управлінської діяльності: «керівник – підлеглий».
25. Схарактеризуйте конфлікти між формальними та неформальними групами в трудовому колективі.
26. Поясніть чинники виникнення конфліктів при формуванні міжнародних проектних команд.
27. Опишіть роль керівника як посередника в управлінні конфліктами всередині логістичного відділу.
28. Назвіть та схарактеризуйте способи запобігання інноваційним конфліктам при впровадженні нових ІТ-рішень.

29. Схарактеризуйте профілактику конфлікту в організації через розбудову корпоративної культури.
30. Обґрунтуйте специфіку структури міжгрупового конфлікту в ланцюгах постачань (напр., «виробник – перевізник»).
31. Розкрийте зміст і роль переговорів у врегулюванні конфліктів у міжнародній торгівлі.
32. Опишіть переговори як універсальний спосіб розв'язання міжнародних спорів.
33. Обґрунтуйте відмінності між поняттями «посередництво», «надання добрих послуг», «медіація» та «арбітраж».
34. Проаналізуйте різновиди стратегій переговорів: позиційний торг проти принципів переговорів (Гарвардська модель).
35. Проаналізуйте структуру та етапи переговорного процесу в умовах міжнародної кризи.
36. Опишіть формалізацію переговорного процесу: підписання протоколів, угод та оцінку результатів.
37. Визначте роль прямого діалогу та конфіденційності при вирішенні конфлікту між державами.
38. Обґрунтуйте особливості переговорів в умовах силового тиску та санкційних обмежень.
39. Проаналізуйте типи переговорів залежно від кількості учасників (двосторонні, багатосторонні).
40. Обґрунтуйте роль і значення переговорів у формуванні глобальних торговельних коридорів.
41. Опишіть американський національний стиль ведення переговорів: прагматизм, швидкість, домінування.
42. Опишіть японський національний стиль: гармонія («ва»), тривала підготовка та групове прийняття рішень.
43. Опишіть китайський стиль ведення переговорів: роль «гуаньсі», терплячість та стратегію.

44. Опишіть особливості німецької культури ведення переговорів: пунктуальність, структурованість, деталізація.
45. Опишіть особливості італійської культури: емоційність, гнучкість, роль особистих стосунків.
46. Опишіть французький національний стиль: логіка, дебати, повага до протоколу.
47. Опишіть арабський стиль ведення переговорів: гостинність, релігійний фактор, посередництво.
48. Опишіть особливості англійського (британського) стилю: традиціоналізм, стриманість, гумор.
49. Проаналізуйте проблеми формування міжнародної переговорної культури в умовах глобалізації.
50. Обґрунтуйте роль культурного інтелекту (CQ) у запобіганні крос-культурним конфліктам.
51. Опишіть особливості, види та рівні сучасних політичних конфліктів.
52. Обґрунтуйте основні причини виникнення сучасних міжнародних конфліктів: ресурси, кордони, ідеологія.
53. Проаналізуйте вплив війни як форми міжнародного конфлікту на глобальну логістику та безпеку.
54. Обґрунтуйте роль національної ідентичності у розвитку та ескалації міжнаціональних конфліктів.
55. Проаналізуйте основні причини сучасних етнополітичних конфліктів.
56. Проаналізуйте шляхи досягнення миру, порівнявши підходи Т. Гоббса («мир через силу») та І. Канта («вічний мир»).
57. Схарактеризуйте соціальну напругу як прелюдію до політичного конфлікту та методи її вимірювання.
58. Продемонструйте роль міжнародних організацій (ООН, ОБСЄ) у постконфліктному врегулюванні.

59. Юридичні засоби попередження конфліктів: роль міжнародного права та двосторонніх угод.

60. Аналіз впливу гібридних загроз на стійкість логістичної інфраструктури України.

13. ЗРАЗОК ЕКЗАМЕНАЦІЙНОГО БІЛЕТА

З ДИСЦИПЛІНИ «КОНФЛІКТОЛОГІЯ ТА ТЕОРІЯ ПЕРЕГОВОРІВ»

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного
бізнесу»

Спеціальності: СЗ «Міжнародні відносини», D3 «Менеджмент»,
D7 «Торгівля»

Освітня програма: «Міжнародна логістика»

Семестр: 2

Форма навчання: денна

Рівень вищої освіти (освітньо-кваліфікаційний рівень): бакалавр

Навчальна дисципліна: Конфліктологія та теорія переговорів

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ (ЗАВДАННЯ) № 1

1. Визначте причини та умови виникнення конфлікту (10 балів).
2. Обґрунтуйте роль і значення переговорів у політиці й суспільному житті (10 балів).
3. Практичне (ситуативне) завдання (20 балів)

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин та
логістики
протокол №1 від «27» серпня 2025 р.

Завідувачка кафедри _____ (Анна ЗАЙЦЕВА)

Екзаменаторка _____ (Ганна ПАНАСЕНКО)

Зразок практичного (ситуативного) завдання

Ви – керівник відділу інформаційно-аналітичного забезпечення. Між двома працівниками вашого відділу виникла взаємна нетерпимість, антипатія, яка заважає їм успішно працювати. Кожен з них окремо звертався до Вас з тим, щоб Ви стали на його бік. Визначте алгоритм прийняття раціонального рішення. Як би Ви повелилися в даній ситуації? Поясніть свою поведінку.

14. ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ») Й АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ

- ❖ Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- ❖ Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і семінарських занять, а також самостійну роботу. Перескладання екзамену відбувається за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- ❖ Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- ❖ Якщо студент відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації.
- ❖ Курс передбачає роботу за командами.
- ❖ Передбачено перезарахування результатів навчання, отриманих у неформальній освіті, відповідно до Порядку визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті, в Харківському національному університеті імені В. Н. Каразіна.
- ❖ Здобувачі вищої освіти мають слідувати принципам академічної доброчесності. У разі виявлення факту плагіату у виконаних роботах здобувач отримує за завдання 0 балів. У разі використання заборонених джерел на екзамені здобувач вищої освіти на вимогу викладача залишає аудиторію та одержує загальну нульову оцінку (0).

Політика академічної доброчесності є основою навчального процесу в курсі «Конфліктологія та теорія переговорів». Вона спрямована на забезпечення чесності, прозорості та відповідальності в академічній діяльності. Студенти повинні усвідомлювати важливість дотримання етичних стандартів у своїй навчальній діяльності: дотримання принципів чесності у виконанні навчальних завдань, проєктів та досліджень; створення власних ідей, концепцій і рішень, а також правильне цитування джерел; усвідомлення наслідків своїх дій у навчальному процесі.

Заборона на: використання чужих ідей, текстів або результатів досліджень без належного посилання на авторів; подання неправдивої інформації про власні досягнення або роботи інших студентів; несанкціоноване співробітництво в рамках виконання індивідуальних завдань; використання заборонених матеріалів або допомоги інших осіб під час екзамену.

Студенти курсу «Конфліктологія та теорія переговорів» зобов'язані:

- Ознайомитися з політикою академічної доброчесності в Університеті та дотримуватись її.

- Своєчасно повідомляти викладачку про випадки порушення академічної доброчесності.

- Виконувати навчальні завдання самостійно та відповідально.

У разі виявлення академічних порушень, до студентів можуть бути застосовані такі заходи:

- Попередження: усне або письмове попередження про порушення.

- Оцінка «0»: зарахування нульової оцінки за конкретне завдання або проєкт.

- Виключення: відрахування з університету у разі повторних або серйозних порушень.

У рамках курсу студенти можуть отримати консультації та підтримку щодо:

- Написання наукових робіт та правильного цитування.

- Розуміння концепцій академічної доброчесності.
- Вирішення конфліктних ситуацій та непорозумінь у навчальному процесі.

Дотримання академічної доброчесності є спільною відповідальністю всіх учасників навчального процесу.

15. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література

1. Про медіацію: Закон України від 16 листоп. 2021 р. № 1875-IX *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2022, № 7, ст.51. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1875-20#Text>
2. Про третейські суди: Закон України від 11 травня 2004 року № 1701-IV (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1701-15>
3. Борг Дж. Мистецтво говорити. Таємниці ефективного спілкування. Х. : Фабула. 2019. 304 с.
4. Виговська О. Теорія та практика міжнародних переговорів: навч.-метод. посіб. Київ: Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2023. 220 с
5. Гарькавець С. О. Соціальні конфлікти: Словник-довідник. Сєверодонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2020. 120 с
6. Єремєєва І. А. Теорії цивілізацій та міжнародні конфлікти : підруч. Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2021. 144 с.
7. Захарчин Г. М., Винничук Р. О. Управління конфліктами: навч. посіб. Львів: Вид-во Львів.політехніка, 2017. 160 с.
8. Конфлікти, що змінили світ / Н. Іщенко, І. Попов, П. Щелін та ін. Харків: Фоліо, 2020. 192 с.
9. 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.
10. Лефтеров В.О., Ігнат'єва І. І., Цуркан О. В. Соціологія конфлікту // Навчально-методичний посібник (для студентів факультету психології, політології та соціології) О.: Фенікс 2019. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/handle/11300/14472>.
11. Лівін М., Полудьонний І. Простими словами. Як розібратися у своїх емоціях. К. : Наш Формат. 2020. 224 с.

12. Мистецтво ведення переговорів: навч. посіб./ укладачі: А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с
13. Панасенко Г. С. Епоха воєнної асиметричності: основні гравці сучасності // Збірка праць Харківського національного педагогічного університету «Сучасне суспільство: політичні науки». 2020, Випуск 2 (21). С. 58–73.
14. Партико Н. В. Психологія конфліктів Л.: видавництво Львівської політехніки. 2019. 132 с.
15. Петрінко В.С. Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці. Навч. посіб. Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2020. 360 с.
16. Подлепіна П. О., Панасенко Г. С. Особливості конфліктів та конфлікт-менеджменту на підприємствах індустрії гостинності Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Гостинність, сервіс., туризм: досвід, проблеми, інновації» м. Київ 14-15 квітня 2022 р.
17. Сичова В.В. Медіація. *Соціологія права*: енциклопед. словн. / уклад.: [Л. М. Герасіна, О. Ю. Панфілов, В. Л. Погрібна та ін.] ; за ред. М. П. Требіна. Харків : Право, 2020. С. 516-518
18. Сичова В.В. Насильство. *Соціологія права*: енциклопед. словн. / уклад.: [Л. М. Герасіна, О. Ю. Панфілов, В. Л. Погрібна та ін.] ; за ред. М. П. Требіна. Харків : Право, 2020. С.565-568
19. Тихомірова Є.Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: підруч. 2-ге вид., випр. Суми: ВТД “Університетська книга”, 2008. 240 с.
20. Трофименко О. В., Константинова Ю. В. Конфліктологія та теорія переговорів. навч. посіб. Маріуполь. 2020. 375 с
21. Цюрупа М.В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посіб. Київ: Кондор, 2024. 192 с.

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

23. Berne Eric. Games People Play The psychology of human relationships URL
http://rrt2.neostrada.pl/mioduszezewska/course_2643_reading_3.pdf.

24. Carnegie Dale. How to win friends influence people? URL
https://images.kw.com/docs/2/1/2/212345/1285134779158_htwfaip.pdf.

25. Fisher R., Ury W., Patton B. Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In Paperback. 2011.

Допоміжна література

1. Безрук О. О., Панасенко Г. С. Проблеми врегулювання конфліктів низької інтенсивності: фактор переговорів. *Education, Law, Business Cartero Publishing House*. Madrid, Spain · 2019. С. 183–188.
2. Білецька Т. В., Ігнат'єва Т. В. Міжнародні конфлікти сучасності: теорія і практика аналізу: навч.-метод. посіб. Кам'янець-Подільський, 2020. 50 с
3. Брильов Д., Калениченко Т., Кришталь А. Релігійний фактор у конфлікті: Дослідження миробудівничого потенціалу релігійних громад України. Б.м., 2021. URL :
<https://paxvoorvrede.nl/media/download/PAX-Religious-Factor-in-Conflict-UA.pdf>
4. Гарт С., Годсон В. К. Клас без провини. Інструменти для розв'язання конфліктів і сприяння розвитку міжособистісного інтелекту / Перекл Олійник О. Х: Ранок. 2020. 256 с.
5. Герасіна Л. М., Требін М. П., Сахань О. М., Воднік В. Д., Конфліктологія. Загальна та юридична. Х. :Право. 2021. 224 с.
6. Коваленко Д. В., Шалімова І. М., Керницький О. М., Бурбега В. А. Конфліктологія: навч. посіб. URL:
<http://pidruchniki.com/85341/psihologiya/konfliktologiya>.

7. Кордун, О.О. Збройні конфлікти на пострадянському просторі як інструмент утримання нових незалежних держав в орбіті впливу Кремля. *Інтеграційні виміри трансформації пострадянського простору*: монографія /за ред. к. і. н., доцента А.Г. Бульвінського; передмова д.і.н., професора, член-кореспондента НАН України А.І. Кудряченка. Київ : ДУ «Інститут всесвітньої історії НАН України». 2020. с. 336-363. URL : <https://elibrary.ivinas.gov.ua/4669/1/Zbroini%20konflikty%20na%20postradianskomu.pdf>
8. Маркс К. Клясова боротьба у Франції 1848-1850. URL : <https://vpered.wordpress.com/2012/10/04/marx-klassenkampf-in-frankreich/>
9. Панасенко Г. С. Динаміка мовних конфліктів у ХХІ столітті Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна (серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»). 2018. №6. С. 143–147.
10. Перепелиця Н.О. Переговори в умовах конфліктів: стратегії деескалації та досягнення компромісу. *Науковий журнал «Politicus»*. 2024. Вип. 2. С. 188-193. URL : http://politicus.od.ua/2_2024/31.pdf
11. Пірен М. Конфліктологія. К. : МАУП. 2007. 360 с.
12. Скібіцька Л. І. Конфліктологія: навч. посіб. URL: <http://subject.com.ua/pdf/151.html>.
13. Тоффлер Е. Третя Хвиля; пер. з англ. А. Євса; ред. пер. Ш.В. Шовкун. Київ : Видав. дім "Всесвіт", 2000. 475 с.
14. Boulding K Conflict and Defense: A General Theory. By Kenneth E. Boulding. New York, Harper and Brothers, 1962, 349 p.
15. Boulding K.E. Economic issues in international conflict. <https://doi/10.1111/j.1467-6435.1953.tb00281.x>
16. Coser L. Functions of social conflict. <https://www.scribd.com/document/324403936/Lewis-a-Coser-The-Functions-of-Social-Conflict-Free-Press-1956>

17. Coser L.A. Social Conflict and the Theory of Social Change. *The British Journal of Sociology*, Vol. 8, No. 3. (Sep., 1957), pp. 197-207. URL : <http://www.csun.edu/~snk1966/Lewis%20A%20Coser%20Social%20Conflict%20and%20the%20Theory%20of%20Social%20Change.pdf>
18. Dahrendorf R. Class and class conflict in industrial society. Stanford, CA: Stanford University Press, 1959. 336 p
19. Dahrendorf, Ralf. *Life chances: Approaches to Social and Political Theory*. London: Weidenfeld and Nicolson, 1979.
20. Mediation: theory and practice / by James J. Alfani, Sharon B. Press, Jean R. Sternlight, Joseph B. Stulberg. 2 st ed. LexisNexis, 2006.
21. Stulberg J.B., Love L.P. The middle voice: mediation conflict successfully. 1 st ed. USA, Carolina Academic Press, 2008. 162 p.
22. Zimmel G. Soziologie. Leipzig: Duncker & Humblot, 1908. [Sociology : inquiries into the construction of social forms].

16. ПОСИЛАННЯ НА ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ, ВІДЕОЛЕКЦІЇ, ІНШЕ МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Бібліотека «пси-фактора» <http://psyfactor.org/lybr.htm>
2. Електронна бібліотека підручників. URL: <https://lib.imzo.gov.ua/>
3. Інститут вирішення конфліктів та медіації (Institute for Conflict Resolution and Mediation). <https://www.acrnet.org/>
4. Міжнародна асоціація переговорів (Negotiation International Association). <https://www.negotiation.org/>
5. Національна бібліотека України імені І. В. Вернадського
URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
6. Національна парламентська бібліотека України. URL: www.nplu.kiev.ua
7. Організація з безпеки та співробітництва в Європі (Organization for Security and Cooperation in Europe (OSCE)) <http://www.osce.org>
8. Організація об'єднаних Націй (United Nations) <http://www.un.org/>
9. Програма розвитку ООН (UNDP) <http://www.undp.org>

10. Рада Європи (Council of Europe) <http://www.coe.int>
11. Спеціалізована установа ООН з питань освіти, науки, культури та комунікацій (UNESCO) <http://www.unesco.org>
12. Фонд «Демократичні ініціативи». <http://www.dif.org.ua>
13. Центральна Європейська Ініціатива (Central European Initiative) <http://www.ceinet.org>

17. ГЛОСАРІЙ ТЕРМІНІВ І ПОНЯТЬ

1. **Агресія** – індивідуальна або групова поведінка, спрямована на завдання фізичної чи психологічної шкоди іншій особі або групі.
2. **Адаптація конфліктна** – пристосування суб'єкта до конфліктної ситуації та до нових умов життєдіяльності.
3. **Альтернатива** – один із кількох можливих і взаємовиключних варіантів вирішення проблеми.
4. **Амбівалентність** – двоїстість переживань, коли один і той самий об'єкт викликає одночасно протилежні почуття (любов і ненависть).
5. **Антагонізм** – непримиренне протиріччя, що характеризується гострою боротьбою протилежних сил.
6. **Арбітраж** – метод врегулювання конфлікту, за якого третя сторона (арбітр) виносить обов'язкове для виконання рішення.
7. **Аргументація** – наведення доказів для обґрунтування власної позиції на переговорах.
8. **Блеф** – прийом, що полягає у введенні опонента в оману щодо власних намірів чи ресурсів.
9. **Бойкот** – припинення відносин з особою, організацією чи державою як метод тиску в конфлікті.
10. **Взаємодія конфліктна** – система взаємозалежних дій сторін, спрямованих на реалізацію власних інтересів за рахунок іншої сторони.
11. **Випад конфліктний** – відкрита ворожа дія, спрямована проти опонента.

12. **Врегулювання конфлікту** – завершення конфлікту за допомогою залучення третьої сторони або часткового задоволення інтересів учасників.
13. **Гарвардська модель** – метод принципівих переговорів, орієнтований на інтереси, а не на позиції.
14. **Гене́за конфлікту** – процес виникнення, становлення та розвитку конфліктної взаємодії.
15. **Гібридна війна** – поєднання військових, дипломатичних та інформаційних засобів тиску.
16. **Дедлайн** – крайній термін для прийняття рішення на переговорах.
17. **Деескалація** – процес зменшення напруженості та інтенсивності конфліктних дій.
18. **Демаркація** – проведення лінії державного кордону на місцевості за допомогою спеціальних знаків.
19. **Детермінація конфлікту** – обумовленість конфлікту певними об'єктивними чи суб'єктивними чинниками.
20. **Динаміка конфлікту** – зміна станів конфлікту в часі (виникнення, розвиток, завершення).
21. **Дискурс** – мовленнєва взаємодія, що відображає позиції сторін у конфлікті.
22. **Дисфункція конфлікту** – негативний вплив конфлікту на життєдіяльність соціальної системи.
23. **Діагностика конфлікту** – пізнавальний процес, спрямований на виявлення ознак, причин та стану конфлікту.
24. **Договір** – результат переговорів, що фіксує зобов'язання сторін.
25. **Експансія** – поширення сфери впливу одного суб'єкта на територію чи інтереси іншого.
26. **Ембарго** – заборона на ввезення чи вивезення певних товарів або валюти з певної країни.

- 27.**Емпатія** – здатність розуміти емоційний стан іншої сторони без обов'язкової згоди з нею.
- 28.**Енергетична дипломатія** – використання енергоресурсів як інструменту впливу в міжнародних конфліктах.
- 29.**Ескалація** – прогресуюче загострення конфлікту, збільшення його масштабів та інтенсивності.
- 30.**Завершення конфлікту** – будь-яке закінчення конфлікту (через перемогу однієї сторони, примирення чи самоликвідацію).
- 31.**Запит** – початкова вимога або питання на переговорах.
- 32.**Запобігання конфлікту** – діяльність, спрямована на недопущення виникнення відкритого зіткнення.
- 33.**Зона розбіжностей** – коло питань, за якими позиції сторін є протилежними.
- 34.**Інкотермс (Incoterms)** – міжнародні правила, що визначають відповідальність сторін у договорах купівлі-продажу та мінімізують логістичні конфлікти.
- 35.**Інтерес** – справжні потреби та мотиви сторін (те, «чому» вони заявляють таку позицію).
- 36.**Інформаційна війна** – конфлікт у медіапросторі з метою дезорієнтації чи деморалізації супротивника.
- 37.**Інцидент** – перше відкрите зіткнення сторін, формальний привід для початку конфлікту.
- 38.**Картографування конфлікту** – графічне зображення структури конфлікту з визначенням сторін, інтересів та позицій.
- 39.**Когнітивна карта конфлікту** – суб'єктивне сприйняття учасником структури та причин суперечності.
- 40.**Компроміс** – стратегія виходу з конфлікту через взаємні поступки.
- 41.**Комюніке** – офіційне повідомлення про хід або результати міжнародних переговорів.

- 42.**Конкуренція** – суперництво за право володіння обмеженими ресурсами чи статусом.
- 43.**Консенсус** – згода більшості учасників спільноти щодо ключових питань, відсутність заперечень.
- 44.**Конструктивний діалог** – спілкування, спрямоване на знаходження спільного рішення.
- 45.**Конфлікт** – зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій або поглядів суб'єктів взаємодії.
- 46.**Конфліктна ситуація** – об'єктивна основа конфлікту, що містить суперечність, але ще не перейшла у відкриту боротьбу.
- 47.**Конфліктоген** – слова, дії або бездіяльність, що можуть призвести до виникнення конфлікту.
- 48.**Конфліктофобія** – нав'язливий страх перед конфліктами, прагнення уникати їх за будь-яку ціну.
- 49.**Криза** – стан крайнього загострення протиріч, що потребує негайного вирішення.
- 50.**Кульмінація** – момент найвищої напруги в конфлікті, після якого інтенсивність зазвичай спадає.
- 51.**Латентний період** – прихована фаза розвитку конфлікту, коли суперечність існує, але не виявляється зовні.
- 52.**Легітимація конфлікту** – визнання конфлікту сторонами та суспільством як такого, що має право на існування.
- 53.**Логістичний ризик** – ймовірність виникнення конфліктів або втрат у ланцюгах постачань.
- 54.**Медіація** – вид посередництва, за якого третя сторона допомагає учасникам самотійно знайти рішення.
- 55.**Межа конфлікту** – зовнішні межі конфлікту (кількість учасників, територія, тривалість).
- 56.**Миротворчість** – дії міжнародної спільноти щодо роз'єднання конфліктуючих сторін.

- 57.**Митний конфлікт** – суперечка між суб'єктами ЗЕД та державними органами щодо правил перетину кордону.
- 58.**Моббінг** – психологічний терор, цькування працівника в колективі.
- 59.**Моніторинг конфлікту** – постійне спостереження за конфліктною зоною для виявлення ознак ескалації.
- 60.**Мотивація конфліктна** – сукупність внутрішніх спонук, що штовхають суб'єкта до боротьби.
- 61.**Напруженість соціальна** – стан психологічного дискомфорту в суспільстві перед відкритим конфліктом.
- 62.**Національний стиль переговорів** – сукупність традицій та особливостей ведення переговорів, притаманних певній культурі.
- 63.**Об'єкт конфлікту** – конкретна цінність (матеріальна чи духовна), через яку виникає суперечність.
- 64.**Опонент** – учасник конфлікту, що виступає проти іншої сторони.
- 65.**Пакетна угода** – об'єднання кількох питань в одну пропозицію для знаходження компромісу.
- 66.**Паритет** – рівність сторін за силою, статусом або можливостями.
- 67.**Переговори** – процес взаємного спілкування сторін з метою досягнення прийнятної угоди.
- 68.**Позиційний торг** – модель переговорів, де сторони борються за кожен поступок, захищаючи власні позиції.
- 69.**Позиція** – офіційно заявлені вимоги сторін у конфлікті (те, «що» вони хочуть).
- 70.**Посередник** – третя сторона, яка за згодою учасників сприяє врегулюванню конфлікту.
- 71.**Поступка** – відмова від частини власних вимог на користь опонента.
- 72.**Предмет конфлікту** – суперечність, яка лежить в основі зіткнення.
- 73.**Провокація** – дія, спрямована на те, щоб викликати передбачувану реакцію опонента.

74. **Прогнозування конфлікту** – обґрунтоване припущення про можливість виникнення чи розвиток конфлікту в майбутньому.
75. **Протидія** – дії однієї сторони, спрямовані на перешкоджання планам іншої сторони.
76. **Протокол** – правила та норми, що регулюють порядок проведення офіційних переговорів.
77. **Ранг опонента** – показник сили, ресурсів та можливостей учасника конфлікту.
78. **Ратифікація** – процес затвердження підписаної угоди вищим органом державної влади.
79. **Регулювання конфлікту** – вплив на конфлікт з метою спрямування його в конструктивне русло.
80. **Резолюція** – офіційне рішення щодо врегулювання конфлікту, прийняте повноважним органом.
81. **Рефлексія** – аналіз власних дій та станів під час конфлікту чи переговорів.
82. **Розв’язання конфлікту** – спільна діяльність учасників, спрямована на усунення причин суперечності.
83. **Санкції** – примусові заходи, що застосовуються до держави-порушника міжнародного права.
84. **Стагнація конфлікту** – стан затяжного конфлікту без видимих змін та прогресу.
85. **Стереотип конфліктний** – спрощене, часто упереджене уявлення про опонента.
86. **Стратегія поведінки** – загальна лінія дій учасника, спрямована на досягнення мети в конфлікті.
87. **Структура конфлікту** – сукупність стійких зв’язків між елементами конфлікту (учасники, об’єкт, предмет).
88. **Суб’єкти конфлікту** – безпосередні учасники протистояння.

89. **Суперечність** – неузгодженість інтересів чи цілей, що є першоосновою конфлікту.
90. **Тактика конфліктна** – сукупність конкретних засобів та прийомів впливу на опонента.
91. **Торговельна війна** – конфлікт між країнами, що супроводжується підвищенням мит та обмеженням імпорту.
92. **Трансформація конфлікту** – процес глибокої зміни характеру конфлікту та відносин між сторонами.
93. **Ультиматум** – рішуча вимога, супроводжувана погрозою застосування санкцій у разі відмови.
94. **Управління конфліктом** – цілеспрямований вплив на розвиток конфлікту для мінімізації його шкоди.
95. **Учасники конфлікту** – всі особи або групи, залучені до конфлікту (прямо чи опосередковано).
96. **Фасилітація** – полегшення процесу групового обговорення за допомогою нейтрального фахівця.
97. **Форс-мажор** – непередбачувані обставини (війна, стихійне лихо), що звільняють від відповідальності за невиконання контракту.
98. **Функції конфлікту** – роль та наслідки конфлікту для учасників та соціальної системи.
99. **Ціна конфлікту** – сукупність втрат (матеріальних, часових, емоційних), понесених у ході конфлікту.
100. **Шантаж** – залякування опонента розголошенням компрометуючої інформації.
101. **BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)** – найкраща альтернатива обговорюваній угоді (план «Б»).
102. **ZOPA (Zone of Possible Agreement)** – зона можливої угоди, де інтереси сторін перетинаються.

Електронне навчальне видання комбінованого використання
Можна використовувати в локальному та мережному режимі

Панасенко Ганна Сергіївна

КОНФЛІКТОЛОГІЯ ТА ТЕОРІЯ ПЕРЕГОВОРІВ

Навчально-методичний посібник
для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
за спеціальностями СЗ «Міжнародні відносини», ДЗ «Менеджмент»,
Д7 «Торгівля» освітньої програми «Міжнародна логістика»

В авторській редакції

Підписано до розміщення 27.03.2026. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 3,49. Обсяг 0,577 Мб. Зам. № 115/26.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.2009
Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна