

Міністерство освіти і науки України
Національний університет водного господарства та природокористування

Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу

07/01-66М

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до практичних занять та самостійної роботи
з навчальної дисципліни «Міжнародні переговори»
для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня
за освітньо-професійною програмою «Міжнародний бізнес»
спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»
денної та заочної форм навчання

Рекомендовано
науково-методичною радою
з якості ННІЕМ
Протокол № 5 від 28.01.2026 р.

Рівне – 2025

Методичні вказівки до практичних занять та самостійної роботи з навчальної дисципліни «Міжнародні переговори» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за освітньо-професійною програмою «Міжнародний бізнес» спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» денної та заочної форм навчання. [Електронне видання] / Ханін І. Г, Токарський Т. Б. Рівне : НУВГП, 2025. 13 с.

Укладачі: Ханін І. Г., д.е.н., професор кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу;
Токарський Т. Б., д.е.н., професор кафедри фінансів та економічної безпеки.

Відповідальний за випуск: Кушнір Н. Б., к.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу.

Керівник групи забезпечення ОПП: Красовська Ю. В., к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу.

© І. Г. Ханін,
Т. Б. Токарський, 2025
© Національний університет
водного господарства та
природокористування, 2025

Зміст

ВСТУП	3
Тема 1. Практичне заняття 1. Сутність та типологія переговорних технологій	5
Тема 2. Практичне заняття 2. Переговорний процес у вимірах логічних запитань і відповідей.	5
Тема 2. Практичне заняття 3. Переговорна технологія та її функції. Переговорні технології у вимірах логічного доказу	6
Тема 3. Практичне заняття 4. Вербальні та невербальні засоби комунікації	7
Тема 4. Практичне заняття 5. Проведення міжнародних переговорів	8
Тема 5. Практичне заняття 6 . Сутність переговорів в історичній ретроспективі.....	9
Тема 6. Практичне завдання 7. Медійні виміри переговорних технологій	10

ВСТУП

Практична значущість вивчення дисципліни «Міжнародні переговори» полягає в тому, що успішний політик, економіст чи державний діяч у ХХІ столітті має бути не лише оратором, а й переговорником – здатним до гнучкості, компромісу, психологічної витримки та стратегічного мислення. Навчання дає змогу розвинути навички аналітичного мислення, міжособистісної комунікації, сценарного прогнозування — тобто навички, які є життєво необхідними в умовах політичної турбулентності та гібридних викликів.

Особливу увагу в курсі приділено технологіям ведення конфліктних і кризових переговорів, а також способам запобігання ескалації конфліктів. Студенти отримують інструментарій, який дозволяє не лише підтримувати комунікацію, а й конструктивно впливати на результат. Переговори розглядаються в контексті міждержавних відносин, діяльності міжнародних організацій, міжпартійного діалогу.

Дисципліна навчає враховувати ціннісні, культурні, релігійні, історичні фактори, які істотно впливають на сприйняття інформації в міжнародних переговорах. У глобалізованому світі, де контакти відбуваються у міжкультурних середовищах, така обізнаність стає вирішальною для досягнення взаєморозуміння. Окремий модуль присвячено специфіці переговорів в умовах багатосторонності, дипломатичної протокольності та асиметрії сил.

Крім того, дисципліна стимулює розвиток етичного чуття в міжнародних переговорах – розуміння меж дозволеного, моральної відповідальності за рішення, ухвалені в діалозі. Студент має навчитися діяти не лише ефективно, а й

гідно, дотримуючись принципів відкритості, поваги до партнера та прав людини.

Для студентів, які планують працювати в сфері міжнародної економіки, у структурах державної влади, науково-аналітичних центрах, бізнесових структурах чи громадському секторі, володіння технологіями переговорної діяльності – це перевага в професійній конкурентоспроможності. Уміння будувати діалог, досягати балансу інтересів, долати протиріччя – все це сьогодні стає фундаментом не лише політичного, а й суспільного лідерства.

Отже, навчальна дисципліна «Міжнародні переговори» є критично необхідною складовою освітнього процесу підготовки сучасного бакалавра за спеціальністю «Міжнародні економічні відносини». Вона забезпечує системні знання, розвиває ключові навички й формує той тип мислення, який дозволяє не просто аналізувати політику, а й впливати на її перебіг конструктивно, професійно та гуманістично.

Метою навчальної дисципліни є набуття знань, вмінь і навичок організації міжнародних переговорів і використання вербального мислення в процесі ділової комунікації.

Результати навчання:

уміння організувати процес ділової комунікації на основі світоглядних, логічних, психологічних, когнітивних і зовнішніх факторів.

володіння навичками вербального мислення.

знання щодо стратегування та впровадження міжнародних переговорів.

Компетентності та соціальні навички, формування яких забезпечує навчальна дисципліна: здатність ефективно працювати в різноманітних командах, цінувати та поважати різні точки зору та конструктивно сприяти досягненню спільних цілей шляхом співпраці, компромісу та вирішення конфліктів (командна робота).

У результаті вивчення дисципліни здобувачі отримують здатність ефективно працювати в різноманітних командах, цінувати та поважати різні точки зору та конструктивно сприяти досягненню спільних цілей шляхом співпраці, компромісу та вирішення конфліктів (командна робота).

Тема 1. Практичне заняття 1.

Сутність та типологія переговорних технологій

Основні поняття: міжнародні переговори, переговорна технологія, логічний доказ, аргументарний процес, закон достатньої підстави, теза, аргументи, демонстрація, логічний аргумент, нелогічний аргумент.

Питання для обговорення

1. Змістовий і функціональний аналіз поняття «переговорна технологія».
2. Структура логічного доказу: теза, аргументи, демонстрація.

Практичні завдання

- Проведіть функціональний аналіз прикладу переговорів із власного життя або історії (наприклад, міжнародні переговори, бізнес-угоди),
- Складіть структурну модель представленої переговорної технології (у вигляді схеми або таблиці): етапи (підготовка → встановлення контакту → обмін позиціями → аргументація → узгодження → завершення); тактики (жорсткі, м'які, комбіновані); методи впливу (переконання, тиск, компроміс тощо).
- Сформулюйте власне бачення переговорної технології у формі есе. Дайте відповідь на наступні питання: Чим переговорна технологія відрізняється від звичайного обміну думками? Яка функція є ключовою в сучасному суспільстві? Яку роль відіграє етика у переговорах?
- Охарактеризуйте обраний текст (наукова стаття, популярна колонка, публічний виступ) за схемою: Теза → 2. Набір аргументів → 3. Логічна послідовність демонстрації → 4. Висновок.
- Оцініть коректність аргументів (наявність хибних силогізмів, прихованих припущень, підтекстів). Подайте доказ іншими словами, зберігши його логічну структуру.

Тема 2. Практичне заняття 2

Переговорний процес у вимірах логічних запитань і відповідей.

Основні поняття: логічне запитання, логічна відповідь, уточнювальне запитання, доповнювальне запитання, риторичне запитання, відкрите запитання, закрите запитання, переговорний дискурс.

Питання для обговорення

1. Сутність логічного запитання та його види (уточнювальне запитання, доповнювальне запитання, риторичне запитання, відкрите запитання, закрите запитання).
2. Логічна відповідь: сутність і правила побудови.
3. Переговорний дискурс у запитаннях і відповідях.

Практичні завдання

- Проведіть класифікацію запитань у різних комунікативних ситуаціях:

наукова дискусія, інтерв'ю, допит, навчальний діалог. Самостійно сформулюйте запитання різного типу. Наведіть приклади риторичних запитань у публічних виступах відомих ораторів.

- Побудуйте відповідь на запропоноване питання у вигляді коротких силогізмів, дедуктивних або індуктивних міркувань.
- Проаналізуйте відповідь односторонника з позиції логіки: чи є вона повною, послідовною, чи відповідає фактам і чи враховує приховані припущення.
- Сформууйте (розпізнайте) відповіді типу «перезформування», «обхід гострих кутів», «техніка дзеркала» тощо.

Тема 2. Практичне заняття 3

Переговорна технологія та її функції.

Переговорні технології у вимірах логічного доказу

Основні поняття: переговори, переговорна технологія, функції переговорної технології, критерій ефективності переговорної технології, логічний доказ, переговорний процес, закон достатньої підстави, логічний аргумент, нелогічний аргумент.

Питання для обговорення

1. Зміст поняття «переговорна технологія».
2. Функції переговорів.
3. Критерії оцінювання ефективності переговорів.
4. Сутність логічного доказу, його склад (теза, аргументи, демонстрація) та роль у переговорному процесі.
5. Закон достатньої підстави як наукове джерело логічного доказу.
6. Види логічних і нелогічних (емоційних) аргументів.

Практичні завдання

- Проведіть аналіз реального кейсу (наприклад, переговори в межах Мінського процесу, Стамбульські домовленості, коаліційні консультації в парламенті) за запропонованими критеріями.
- В групі попрацюйте над моделюванням переговорів із подальшим взаємним оцінюванням результатів за шкалою ефективності.
- Прийміть участь у рольовій грі з акцентом на доказовій частині переговорів, де учасники повинні обґрунтувати свої позиції на основі логічних схем. Студентам пропонується створювати схеми логічних доказів для актуальних політичних тем, оцінювати їхню коректність і переконливість.
- Проаналізуйте фрагменти політичних заяв, дебатів або рішень із точки зору наявності / відсутності достатньої підстави. Проведіть реконструкцію логічного доказу - визначте які твердження мають обґрунтовану підставу, а які – лише декларативні.
- Проаналізуйте уривки публічних виступів на предмет типів аргументів;

класифікуйте аргументи за їх логічною структурою; виявіть логічні помилки й поясніть їхній вплив на аудиторію.

- Побудуйте альтернативну аргументацію – спробуйте замінити емоційний аргумент логічним і навпаки.

Тема 3. Практичне заняття 4 **Вербальні та невербальні засоби комунікації**

Основні поняття: риторика, інтонування, наголоси, паузи, жести, техніка дихання, реквізит.

Питання для обговорення

1. Планування зовнішнього вигляду та правила визначення місця промови.
2. Інтонування. Наголоси та паузи.
3. Риторичні жести: роль і способи здобуття навичок.
4. Техніка дихання і техніка мовлення. Реквізит.

Практичні завдання

- Проаналізуйте відеозаписи політичних дебатів і дипломатичних зустрічей;
- Змодельуйте переговорні ситуації в парах або групах. Здійсніть їх відеофіксацію. Проаналізуйте відео власного виступу.
- Проведіть тренування навичок інтонування й наголошування через читання промов класиків риторики, власних виступів.
- Проведіть озвучення фрагменту фільму в ролях. Проведіть експеримент з використанням різних інтонацій персонажів.
- Проведіть тренувальні вправи:

1. «Спина до спини». Двоє учасників сідають спиною до спини й намагаються у такому положенні підтримувати бесіду протягом 3-5 хв. Оцініть чи було це схоже на знайомі життєві ситуації, наприклад, телефонна розмова. В чому різниця? Чи легко було вести розмову? Якою виходить бесіда: більш відвертою чи ні?

2. «Асоціації». Один учасник виходить, інші загадують когось з відомих осіб. Треба за асоціаціями відгадати того, кого загадали. Всі питання повинні бути однотипні: на що або на кого схожа людина, яку загадала група (на яку пору року, на яку погоду, на який день тижня, на який колір райдуги?). Завдання виконують так, щоб не образити; ця вправа допомагає встановити зворотній зв'язок.

3. Гра «Крокодили» (вчить не боятися здатися смішним). І команда загадує слово чи словосполучення, II команда делегує свого представника, якому повідомляють слово. Він повинний зобразити це слово за допомогою тільки жестів і міміки. А його команда намагається зрозуміти, що було загадане.

Тема 4. Практичне заняття 5

Проведення міжнародних переговорів

Основні поняття: переговорний процес, довгострокова мета, генеральний план, переговорний стиль, санкції.

Питання для обговорення

1. Стратегія переговорного процесу: визначення довгострокової мети, розроблення генерального плану її реалізації в умовах невизначеності.
2. Структура переговорного процесу.
3. Стилi проведення переговорів.
4. Поняття про санкції та їх типи.

Практичні завдання

- Дослідіть як стиль впливає на результат переговорів. Рекомендується проаналізувати практичні приклади: стиль Збігнєва Бжезинського (жорсткий), Генрі Кіссінджера (стратегічно- збалансований), Маргарет Тетчер (позиційний), Нельсона Манделі (інтегративний).
- Розгляньте сучасні приклади санкцій (санкції проти РФ, Ірану, КНДР), визначте їхню ефективність у контексті переговорів, які вони супроводжували або спровокували.
- Завершіть матрицю, що відображає вплив міжнародних організацій на переговорні процеси

Міжнародна організація	Роль у переговорних процесах	Приклади впливу	Обмеження та виклики
ООН			Політизація Ради Безпеки, право вето постійних членів, обмежений вплив у ситуаціях з великими державами, як у випадку війни в Україні.
ЄС		Переговори на Балканах, підтримка Палестинської автономії, санкції проти Росії, угоди про асоціацію з країнами Східного партнерства	
ОБСЄ	Моніторинг, підтримка діалогу, розробка планів дій, зміцнення довіри між сторонами, посередництво в "заморожених" конфліктах.		

Тема 5. Практичне заняття 6

Сутність переговорів в історичній ретроспективі

Основні поняття: генеза переговорів, проксенія, амфіктіони, пілагори.

Питання для обговорення

1. Генеза переговорів. Історичне становлення переговорного процесу.
2. Перші переговорні форми: проксенія, амфіктіони, пілагори.
3. Аспекти переговорів: соціальний прагматичний, раціональний, комунікативний, легітимний, дискурсний, ігровий.

Практичні завдання

- Проведіть порівняльний аналіз історичних прикладів переговорів - завершіть таблицю:

Критерій	<i>Переговори про ядерне роззброєння (SALT I, 1972)</i>	<i>Кемп-Девідські угоди (1978)</i>	<i>Дейтонські угоди (1995)</i>	<i>Белфастська угода (1998)</i>
Мета переговорів	Зменшення ризиків ядерної війни контроль за	Врегулювання територіальних суперечок між Єгиптом і Ізраїлем	Припинення громадянської війни в Боснії та Герцеговині	Припинення етнічного конфлікту в Північній Ірландії
Роль посередників			США - головний модератор процесу; ЄС забезпечив економічну підтримку	
Формат переговорів		Двосторонній з активною роллю посередника		
Основні досягнення	Встановлення квот на стратегічні ядерні озброєння			
Тривалість впливу				Закріпили тривалий мир у Північній Ірландії,
Уроки для дипломатії		Чітка структура переговорів, активна роль третьої сторони		Стали моделлю для вирішення етнічних конфліктів

- Використайте метод кейс стаді з подальшими застосуванням візуального аналізу відео-кейсів для характеристики переговорів. Доцільними до використання є відео-кейси із кінострічки, яка має значний резонанс серед аудиторії, що націлена на вивчення переговорної взаємодії соціальних суб'єктів саме в організаційних процесах. Такими кейсами представляються сцени із фільмів «Запах жінки», «Мені б у небо» та «Стів Джобс». Використайте запропоновану схему спостереження [Додаток А; Б]. Під час виконання завдання здійсніть аналіз відеоматеріалів із зазначенням хронометражу та діалогових реплік. Визначте спектр вербальних та невербальних проявів взаємодії соціальних суб'єктів під час перемовин в організації.

Тема 6. Практичне завдання 7

Медійні виміри переговорних технологій

Основні поняття: медіа, безпосередні переговори, віддалені переговори, медійна стратегія, соціальні мережі відеохостинг.

Питання для обговорення

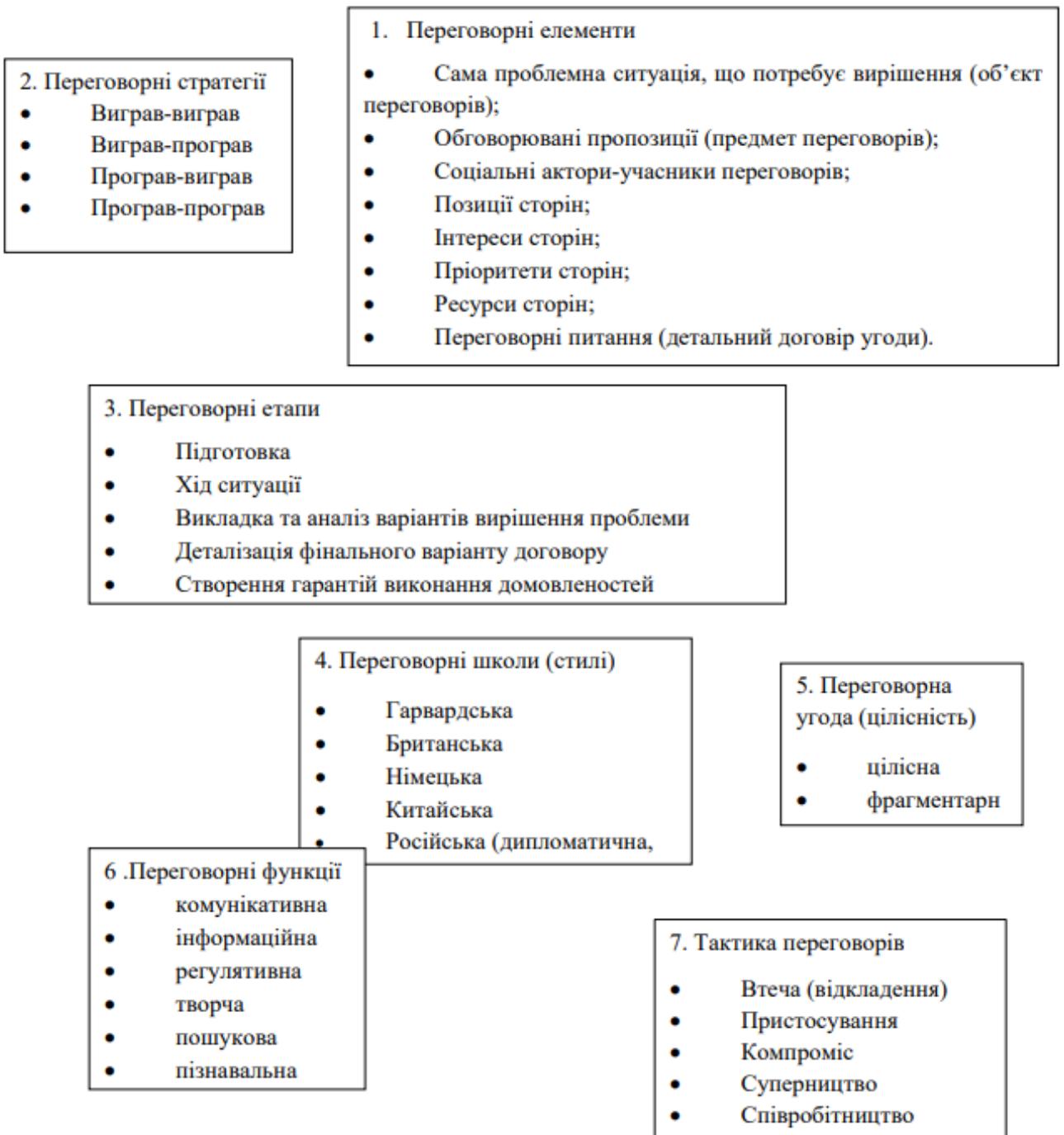
1. Сучасні типи медійних форматів переговорів: безпосередні та віддалені.
2. Організація переговорів у частині медійної стратегії.
3. Способи використання соціальних мереж і відео хостингів у переговорному процесі.

Практичні завдання

- Визначте особливості висвітлення міжнародних новин у різних медіа ресурсах (за варіантом викладача або власним вибором)
- Оцініть наступні аспекти вдосконалення міжнародної переговорної практики на предмет їх перспективності та можливих викликів, наведіть приклади:

Цифрова дипломатія. Штучний інтелект. Кібербезпека. Недержавні актори. Глобальні виклики. Стратегічна дипломатія. М'яка сила. Публічна дипломатія.

Операціоналізація основних понять



Переговори як організаційна взаємодія соціальних суб'єктів

8. Характер орг. взаємодії соц. суб. (критерій організованості)

- Організована
- Неорганізована

10. Характер орг. взаємодії (критерій формальності)

- Формальна
- Неформальна

9. Структ. елементи орг. взаємодії соц. суб.

- Переговорники-репрезентанти інтересів організації;
- Організаційна проблема;
- Ресурси організації;
- Інтереси та позиції організації;
- Організаційні пріоритети;
- Фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища організації;
- Етнічні особливості організації.

11. Характер орг. взаємодії соц. суб. (критерій наяв. міжсуб'єкт. зв'язку)

- Суб'єкт-суб'єктна
- Суб'єкт-суб'єкт-об'єктна

12. Функції орг. взаємодії соц. суб.

- Основні
- Допоміжні
- Командні

13. Середовище (поле) організаційної взаємодії соц. суб.

- Внутрішнє
- Зовнішнє

14. Статусно-рольові позиції

- Зовні
- Конкуренти (організації)
- Коопераційні відносини (поставщики, доставщики, користувачі, споживачі, партнери)
- Всередині
- Власник, топ-менеджер, керівник середньої ланки, виконавець, колеги (горизонтально рівні відносини)
- За відносинами
- Керівник-підлеглий, особистісні (сімейні, дружні т.і.)

Схема спостереження переговорної взаємодії соціальних суб'єктів в організації

1. Таблиця аналізу процесу включення до переговорів в організації

№ у списку	Переговорний етап	Поведінка, що зумовлює	Характерні переговорні елементи	Задіяні переговорні функції
1	Підготовка			
2	Хід ситуації			
3	Викладка та аналіз варіантів вирішення проблеми			
4	Деталізація фінального варіанту договору			
5	Створення гарантій виконання домовленостей			

2. Таблиця стратегічних особливостей суб'єктів під час переговорів в організації

№ у списку	Суб'єкт, що веде перемовини	Домінуюча переговорна стратегія	Дії, що характеризують	Задіяна переговорна тактика (ки)
1				
2				
3				
4				
5				