

КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН ТА МІЖНАРОДНОГО
ПРАВА

"ЗАТВЕРДЖУЮ"

Проректор
з науково-методичної
та навчальної роботи



О. Б. Жильцов

2016 р.

РОБОЧА НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ

напрямок підготовки: 6.020301 «Філософія»,
6.020204 «Історія»,
6.020303 «Філологія (мова і література)»,
6.030204 «Міжнародна інформація»,
6.030205 «Країнознавство», 6.030301 «Журналістика»,
6.030303 «Реклама та зв'язки з громадськістю»,
6.030401 «Правознавство»,
6.030508 «Фінанси і кредит»,
6.030601 «Менеджмент»
освітній рівень перший (бакалаврський)

2016 – 2017 навчальний рік

Робоча програма навчальної дисципліни **Теорія та практика міжнародних переговорів** для студентів напряму підготовки 6.020301 «Філософія», 6.020204 «Історія», 6.020303 «Філологія (мова і література)», 6.030204 «Міжнародна інформація», 6.030205 «Країнознавство», 6.030301 «Журналістика», 6.030303 «Реклама та зв'язки з громадськістю», 6.030401 «Правознавство», 6.030508 «Фінанси і кредит», 6.030601 «Менеджмент» освітній рівень перший (бакалаврський)

Розробник: **Виговська Ольга Сергіївна**, завідувач науково-дослідної лабораторії інтернаціоналізації вищої освіти Київського університету імені Бориса Грінченка, кандидат політичних наук

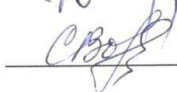
Робочу програму схвалено на засіданні кафедри міжнародних відносин та міжнародного права

Протокол від "13" жовтня 2016 року № 3

Завідувач кафедри міжнародних відносин та міжнародного права



Гаврилюк Олег Вікторович



Соколовська Світлана Володимирівна

І. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів – 2	<p>Напрямок підготовки: 6.020301 «Філософія», 6.020204 «Історія», 6.020303 «Філологія (мова і література)», 6.030204 «Міжнародна інформація», 6.030205 «Країнознавство», 6.030301 «Журналістика», 6.030303 «Реклама та зв'язки з громадськістю», 6.030401 «Правознавство», 6.030508 «Фінанси і кредит», 6.030601 «Менеджмент»</p> <p>Освітній рівень перший (бакалаврський)</p>	Нормативна дисципліна циклу професійної та практичної підготовки
Модулів – 2		Рік підготовки 3-й
Змістових модулів – 2		Семестр 5-й
Загальна кількість годин – 72		Лекції 16 год.
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 самостійної роботи студента – 28		Семінарські 12 год.
		Модульний контроль 4 год.
		Самостійна робота 40 год.
	Вид контролю Залік	

ЗМІСТ:

Пояснювальна записка.....	4
Структура програми навчальної дисципліни.....	6
I. Опис предмета навчальної дисципліни.....	3
II. Тематичний план навчальної дисципліни.....	7
Програма.....	8
<i>Змістовий модуль 1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу</i>	8
<i>Змістовий модуль 2. Технологічні особливості ведення міжнародних переговорів</i>	14
III. Плани семінарських занять.....	19
IV. Навчально-методична карта дисципліни "Теорія та практика міжнародних переговорів".....	25
V. Завдання для самостійної роботи.....	26
VI. Карта самостійної роботи.....	27
VII. Розрахунок рейтингових балів за видами поточного (модульного) контролю.....	29
VIII. Методи навчання.....	31
IX. Методичне забезпечення курсу.....	32
X. Рекомендована література.....	32
Основна.....	32
Додаткова.....	33

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Навчальна дисципліна "Теорія та практика міжнародних переговорів" є варіативною частиною професійно-орієнтованого циклу дисциплін напряму підготовки 6.020204, освітнього рівня першого (бакалаврського). Вивчення даної дисципліни має на меті ознайомити студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики міжнародних переговорів, розкрити структуру і специфіку переговорного процесу, виявити соціокультурні традиції і національні стилі ведення переговорів та сформувані практичні навички щодо їх організаційної підготовки та безпосереднього ведення.

Програму навчальної дисципліни "Теорія та практика міжнародних переговорів" укладено згідно з вимогами кредитно-модульної системи організації навчання. Програма визначає обсяги знань, які повинен опанувати студент відповідно до вимог освітньо-кваліфікаційної характеристики, алгоритму вивчення навчального матеріалу з дисципліни "Теорія та практика міжнародних переговорів", необхідне методичне забезпечення, складові й технологію оцінювання навчальних досягнень студентів.

Міждисциплінарні зв'язки: навчальна дисципліна "Теорія та практика міжнародних переговорів" тісно взаємодіє з такими дисциплінами професійно-орієнтованого циклу, як "Історія міжнародних відносин", "Міжнародні відносини і світова політика", "Дипломатичний протокол та етикет" тощо.

Метою вивчення навчальної дисципліни є: формування у студентів системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу та набуття ними практичних умінь щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення міжнародних переговорів.

Завдання:

- ознайомити студентів з основними методологічними підходами до аналізу міжнародних переговорів;
- визначити місце та роль міжнародних переговорів у сучасній системі міжнародних відносин;
- сформувані системні знання щодо стратегії і тактики переговорного процесу;
- виробити навички роботи з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами, що регламентують сучасні міжнародні переговори;
- виявити національні та особистісні стилі ведення міжнародних переговорів;
- ознайомити з етикою та культурою поведінки на міжнародних переговорах;
- розкрити технологічні особливості ведення міжнародних переговорів шляхом посередницької діяльності;
- оволодіти методами та прийомами ведення переговорів і техніками аналізу переговорних ситуацій;
- сформувані практичні навички щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення міжнародних переговорів.

У результаті вивчення навчальної дисципліни **студент має оволодіти знаннями про:**

- основні поняття, терміни та категорії, що складають суть теорії міжнародних переговорів;
- найбільш ефективні переговорні моделі в західній та східній переговорних традиціях;
- функції, класифікацію, типи та види міжнародних переговорів;
 - структуру переговорного процесу, етапи переговорів, стратегічні та тактичні прийоми, що використовуються на міжнародних переговорах;
 - особливості національних та особистісних стилів ведення переговорів;
 - психологію невербальної поведінки, етику і культуру спілкування під час ведення міжнародних переговорів;
- організацію та проведення переговорів на різних рівнях;
 - функції, стратегії, види посередництва, ефективні нові інформаційні технології та технології посередницької діяльності.

У результаті виконання програми **студент повинен уміти:**

- здійснювати інформаційний пошук та аналіз змісту міжнародно-правових джерел, що регламентують сучасні міжнародні переговори;
- ставити мету, формулювати завдання та розробляти план ведення переговорів;
- розробляти стратегію і тактику переговорного процесу, проекти майбутніх договорів та угод;
- збирати інформацію про партнерів по переговорах, діагностувати інтереси сторін, організувати підготовку переговорного досьє;
- застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу, варіювати методами ведення переговорів;
- надавати посередницькі послуги та аналізувати труднощі, які виникають при здійсненні посередницької діяльності;
- організувати інформаційний супровід та формувати ефективні зв'язки з громадськістю під час ведення переговорів;
- готувати підсумкові документи міжнародних переговорів.

У результаті вивчення курсу студент формує такі **загальні та фахові компетентності**, що включають:

- здатність системно мислити, аналізувати, узагальнювати та виявляти міжнародно-політичні смисли міжнародних проблем;
- готовність вести діалог, листування, переговори іноземною мовою у межах рівня поставлених завдань;
- здатність до застосовування на практиці знань щодо основ дипломатичного і ділового протоколу та етикету, культури міжнародного спілкування (формального та неформального);
- готовність до розробки переговорних технологій, підготовки переговорного досьє та володіння техніками встановлення професійних контактів;

- здатність орієнтуватися у механізмах багатосторонньої та інтеграційної дипломатії, набуття навичок знаходження компромісів шляхом ведення міжнародних переговорів.

СТРУКТУРА ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

II. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

№ п/п	Назви теоретичних розділів	Кількість годин					
		Разом	Аудиторних	Лекційних	Семінарських	Самостійна робота	Модульний контроль
Змістовий модуль 1.							
Теоретичні основи дослідження переговорного процесу							
1.1	Міжнародні переговори як предмет дослідження	8	4	2		4	
1.2.	Міжнародні переговори як практична діяльність	8	4	2	2	6	
1.3.	Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів	8	4	2	2	4	
1.4.	Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації	10	4	2	2	6	
	Модульний контроль	2					2
Разом		36	16	8	6	20	2
Змістовий модуль 2.							
Технологічні особливості ведення міжнародних переговорів							
2.1.	Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики	8	4	2		4	
2.2.	Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів	8	4	2	2	6	
2.3.	Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів	10	4	2	2	4	
2.4.	Нові інформаційні технології в організації та	8	4	2	2	6	

проведенні міжнародних переговорів								
Модульний контроль	2							2
Разом	36	16	8		6		20	2
<i>Разом за навчальним планом</i>	72	32	16		12		40	4

ПРОГРАМА

Змістовий модуль 1

Теоретичні основи дослідження переговорного процесу

Тема 1.1. Міжнародні переговори як предмет дослідження

Нова інформаційна парадигма міжнародних переговорів в епоху глобалізації. Новітні інформаційні технології та соціокультурні пріоритети, що впливають на концептуалізацію сучасних міжнародних переговорів. Взаємозв'язок між ефективністю переговорного процесу та інформаційною перевагою у віртуальному просторі.

Переговори як один із найдавніших видів людської діяльності, важлива і невід'ємна складова міжнародних відносин. Сутність поняття "міжнародні переговори" у науковій літературі. Міжнародні переговори як об'єкт дослідження багатьох наук: світової політики, історії міжнародних відносин, міжнародного права, психології тощо. Основні підходи щодо дослідження міжнародних переговорів.

Переговори як наука і мистецтво досягнення згоди у процесі комунікацій. Мистецтво переговорів за концепцією А. Пеке. Дипломатія як ведення міжнародних відносин шляхом переговорів (Г. Нікольсон). Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентгау. Погляди Р. Аксельрода, Г. Райффа, А. Рапопорта, Р. Фішера, У. Юрі та ін. щодо теорії та практики переговорного процесу.

Типологія міжнародних переговорів. Види переговорів: за рівнем (на експертному, високому і найвищому); за кількістю учасників (двосторонні або багатосторонні); за характером взаємодії (прямі переговори або через посередника); офіційні або неофіційні переговори та ін.

Багатосторонні міжнародні переговори як для урегулювання конфліктних та кризових ситуацій, так і в рамках міжнародної співпраці. Концентрація різних аспектів переговорів на найвищому рівні у роботі "Великої вісімки". Складність організації багатосторонніх переговорів, структурування інтересів сторін-учасників шляхом створення коаліцій. Посередницька діяльність групи держав-учасниць міжнародних переговорів для урегулювання конфліктів.

Правила організації та проведення багатосторонніх міжнародних переговорів, технічні складнощі (розміщення делегацій, організація роботи автотранспорту тощо). Роль голови на міжнародних переговорах (засідання Ради Безпеки ООН). Процедура проведення засідань як найважливіший елемент багатосторонніх переговорів. Методи прийняття рішення: консенсус,

кваліфікованої більшості голосів (двома третинами голосів) або простої більшості (понад 50% плюс один голос). Переваги та обмеження методів прийняття рішень на багатосторонніх міжнародних переговорах.

Література основна: 2, 3, 7, 9, 11

Література додаткова: 4, 5, 6, 16, 19

Тема 1.2. Міжнародні переговори як практична діяльність

Сутність поняття "BATNA" і переговорний простір. Термін "BATNA" (Р. Фішер та У. Юрі) як найкраща альтернатива переговорному рішенню. Відсутність "BATNA" як одна із найважливіших умов для початку переговорного процесу. Присутність та відсутність переговорного простору. Взаємозв'язок між BATNA і переговорним простором.

Функції міжнародних переговорів та їх основне призначення – спрямованість на спільне вирішення проблеми. Класифікація міжнародних переговорів за концепцією Дж. Діна: три групи переговорів. Функції міжнародних переговорів: *інформаційно-комунікативна; регуляційна; іміджева або пропагандистська; функція вирішення завдань, які не пов'язані з проблемою, що обговорюється.*

Переговори як спільна практична діяльність двох або більше учасників в умовах, коли інтереси сторін частково збігаються і частково розходяться. Співвідношення інтересів учасників переговорів, відсоток збігу інтересів сторін, формулювання переговорної позиції. Специфіка практичної діяльності під час ведення переговорів: діяльність в системі суб'єкт – суб'єкт, а не суб'єкт – об'єкт; можливість постійної зміни ситуації, що висуває відповідні вимоги до учасників переговорів; принцип рівності прав партнерів по переговорам; неоднорідність переговорного процесу та його стадійний характер. Погляди Дж. Уінхема та М. Блейкера щодо стадій переговорного процесу. Загальновизнані стадії переговорного процесу: підготовка до переговорів; процес ведення переговорів і досягнення домовленостей; аналіз результатів та імплементація досягнутих домовленостей.

Класифікація міжнародних переговорів: традиційна – в залежності від *сфери ведення* переговорів (політичні, дипломатичні, торгівельні тощо); класифікація переговорів у відповідності до конкретних проблем, які розглядаються (роззброєння, екології тощо). Нові види переговорів, що пов'язані із *специфікою їх ведення* (переговори із терористами). Процесуальні критерії класифікації переговорів: рівень ведення; кількість сторін; рівень переговорів; характер взаємодії учасників; регулярність зустрічей; характер переговорів.

Класифікація міжнародних переговорів у відповідності до *їх цілей* за концепцією Ф. Ч. Ікле: продовження існуючих домовленостей; нормалізація відносин; досягнення нової угоди; отримання побічних результатів.

Класифікація міжнародних переговорів у відповідності до *умов їх ведення*: переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту. Переговори в умовах конфлікту як гра з нульовою сумою (учасники ділять предмет спору),

переговори в умовах співпраці – створення чогось принципово нового. Можливість зміни умов ведення міжнародних переговорів.

Література основна: 2, 3, 4, 9, 11

Література додаткова: 4, 5, 8, 14, 19

Тема 1.3. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів

Конфронтаційний та партнерський підходи до ведення переговорів. Три моделі переговорного торгу: жорстка, м'яка і змішана. *Жорсткий (конфронтаційний) торг* за столом переговорів як військова битва, в якій прийоми як військові маневри. *Основна мета* методу жорсткого торгу – все або нічого, як за будь-якої ціни добитися поступок від партнерів по переговорам. *Конфронтаційний підхід* до ведення міжнародних переговорів. Тактика торгу як порушення балансу інтересів сторін із-за прийняття асиметричного типу рішення, в якому перевага відбувається не завжди у бік більш сильного партнера.

М'яка стратегія торгу як досягнення бажаного результату завдяки обміну взаємними поступками. М'яка лінія як підкреслення важливості створення і зберігання відносин, коли учасники переговорів – політичні партнери, які йдуть на взаємні поступки із розумінням того, що розвиток відносин є набагато важливішим за досягнення разового виграшу. Розумне почергове застосування жорсткої та м'якої стратегії як компромісний варіант *змішаного торгу*.

Теорія ігор (Джон фон Нейман та Оскар Моргенштерн). За концепціями американських учених (Г. Райффа, А. Рапопорта і Т. Шеллінга), теорія ігор як: ігри з нульовою сумою (переможець отримує все); ігри з позитивною сумою (кожен із учасників щось виграє); змішані ігри.

У межах теорії ігор переговори розрізняють як *інтегративні* (партнерські) та *полемічні* (конфліктні). Намагання уникнути крайнощів призвело до пошуку *методу принципівих переговорів* (раціональних), розробленого в рамках Гарвардського проекту Р. Фішером та У. Юрі. Правила раціональної дискусії та нераціональні методи дискусії. Концепція Р. Фішера та У. Юрі як класична схема ведення конструктивних переговорів.

Переговори в умовах гострого конфлікту: медіативна модель. *Медіація* (від лат. *mediare* – посередництво) як спосіб урегулювання конфліктів за сприяння посередника (медіатора), процес переговорів за участі третьої сторони (нейтральної). Завдання, принципи, види та процедура медіації. *Медіатор*: основні функції, права та обов'язки. Медіативна угода. Терміни та порядок припинення процедури медіації. Основні стадії переговорів за участі посередника (медіатора). Умови ефективною медіації.

Східна стратагемна модель ведення переговорів як метод інтелектуальних

пасток. *Стратегема* (від грецьк. strategema – військова хитрість) як стратегічний план із закладеною пасткою для противника. Сутність понять "стратагема", "стратагемний підхід", "стратагемне мислення", "ланцюг стратагем". Стратагеми як спосіб сприйняття дійсності, спосіб мислення і дії. Стародавній китайський канон "Тридцять шість стратагем. Таємна книга військового мистецтва".

Література основна: 2, 3, 4, 9, 11

Література додаткова: 5, 6, 14, 17, 19

Тема 1.4. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації

Спілкування як невід'ємна складова міжнародних переговорів. Переговори як процес спілкування для досягнення спільного рішення на думку багатьох дослідників у цій сфері (Дж. Бертон, К. Йонссон, Я. Стейн, Р. Фішер, У. Юрі та ін.). *Культура спілкування як феномен*, що дозволяє учасникам переговорів виконувати подвійну роль: з однієї сторони, відстоювати інтереси власної держави, а з іншої – бути посередником (медіатором) між власним урядом та урядом іншої держави.

Процес спілкування на міжнародних переговорах, що базується на принципах діалогу та опосередковане спілкування через посередника (медіатора). Приклади ведення міжнародних переговорів через посередника.

Основні правила культури спілкування на міжнародних переговорах. *Постулати ввічливості* Дж. Ліча. *Культурний контекст* міжнародних переговорів: *вербальні і невербальні комунікації*. Професійна культура спілкування на вербальному і невербальному рівнях. Роль контексту при спілкуванні у різних культурах. Країни з високим та низьким контекстом культури спілкування.

Роль *невербальних засобів комунікації* на міжнародних переговорах: вираз обличчя; зовнішність; контакт очима; жести; міміка; пози; тактильні контакти та ін. Основні *правила інтерпретації* невербальних комунікацій. Правильна інтерпретація *просторових зон*, в межах яких відбувається спілкування на міжнародних переговорах: інтимна зона; особистісна або персональна зона; соціальна зона; публічна зона. Особистісні зони спілкування на міжнародних переговорах на прикладі європейців, американців, азіатів.

Значення невербальних засобів комунікації на міжнародних переговорах: сигнали очима та тривалість погляду (класифікація поглядів за концепцією А. Піза); жести і пози учасників переговорів; розсадка учасників переговорів як елемент психологічного впливу; міміка і фейсбілдінг; тактильні контакти.

Основні *правила риторики та теорії аргументації*. *Принципи* мовного впливу і найважливіші комунікаційні *ефекти*: принципи доступності, експресивності, асоціативності, релаксації, інтенсивності, сенсорності; ефекти перших слів, візуального іміджу, інтонації та паузи, дисперсії.

Основні *правила теорії аргументації*. Золоте правило дискусії. *Техніки постановки питань* як логіко-риторичні тактики і прийоми, що підвищують ефективність доказовості та переконливості у ділових бесідах і дискусіях:

навідні питання; питання-уточнення; питання-резюме; проблемні питання; переломні питання; відкриті питання тощо. *Карта питань* як навігатор для окреслення основних фаз міжнародних переговорів.

Література основна: 2, 3, 6, 8, 10, 12

Література додаткова: 7, 9, 10, 12, 13, 18

МОДУЛЬНА КОНТРОЛЬНА РОБОТА № 1

1. Визначити сутність поняття "міжнародні переговори", виявити специфіку міжнародних переговорів як особливої форми комунікації та розкрити їхню відмінність від інших видів комунікації: консультацій, спорів, конфліктів тощо.
2. З'ясувати причини, що призвели до появи у другій половині ХХ століття наукового напрямку щодо дослідження переговорів та визначити періоди у зарубіжних дослідженнях щодо теорії та практики ведення міжнародних переговорів.
3. Проаналізувати основні погляди та підходи щодо дослідження переговорів. Який із підходів до визначення міжнародних переговорів, на вашу думку, є найбільш конструктивним?
4. Підтвердити або спростувати думку про те, що переговори – це перш за все мистецтво компромісу. Обґрунтувати свою відповідь на конкретному прикладі із історії міжнародних переговорів.
5. Розкрити значення сучасних інформаційних технологій у підготовці та веденні міжнародних переговорів. Довести на конкретному прикладі, чому ефективність дій лідерів за столом переговорів багато в чому залежить від інформаційної переваги у віртуальному просторі.
6. Розкрити сутність поняття "BATNA", уведеного до обігу Р. Фішером та У. Юрі, як найкращої альтернативи переговорному рішенню. Обґрунтувати свою відповідь на конкретних прикладах.
7. Визначити взаємозв'язок між "BATNA" і переговорним простором. Чи є ці поняття сталими або, навпаки, динамічними. Обґрунтувати свою відповідь на конкретному прикладі із історії міжнародних переговорів.
8. Розкрити типологію міжнародних переговорів за: цілями, задачами, рівнем, кількістю учасників переговорного процесу, ступенем відкритості й складності. Схарактеризувати специфіку нестандартних переговорів.
9. Проаналізувати різні види класифікації міжнародних переговорів. Що, на вашу думку, дає класифікація міжнародних переговорів для розуміння процесу їх ведення?
10. Визначити основні стадії ведення міжнародних переговорів. Чому, на вашу думку, Президент України Петро Порошенко у своїх неодноразових виступах надає такого великого значення імплементації мінських Угод для вирішення військового конфлікту на Сході нашої держави? Підготуйте свою відповідь, конкретизуючи основні положення Мінських Угод.
11. Проаналізувати три моделі переговорного торгу: жорстку, м'яку та

- змішану і виявити особливості їх застосування на міжнародних переговорах.
12. Розкрити особливості теорії ігор та виявити відмінності між інтегративною і полемічною моделями переговорного процесу.
 13. Проаналізувати основоположні принципи принципів (раціональних) переговорів за концепцією Р. Фішера та У. Юрі. Чому дана концепція вважається класичною схемою ведення конструктивних переговорів?
 14. Розкрити сутність понять "медіація", "медіатор", "медіативна модель" ведення переговорів та визначити основні переваги медіації.
 15. Визначити основні функції, права та обов'язки медіатора. Чи повинен медіатор, на вашу думку, досконало володіти мистецтвом організації та проведення переговорів? Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь.
 16. Розкрити сутність східної стратагемної моделі ведення переговорів як методу інтелектуальних пасток. Які стратагеми багатосторонніх переговорів використовуються найбільш часто у переговорному процесі? Навести приклади переговорів з використанням стратагем.
 17. Проаналізувати стисло стародавній китайський канон "Тридцять шість стратагем. Таємна книга військового мистецтва". Наведіть приклади найбільш ефективного використання стратагем успіху на переговорах.
 18. Схарактеризувати загальноприйняті норми моралі щодо поведінки у суспільстві. У чому полягає значення максим ввічливості Дж. Ліча?
 19. Визначити, яку роль відіграє контекст при спілкуванні у різних культурах. Які країни відносяться до культур з високим та низьким контекстом?
 20. Схарактеризувати сутність невербальних засобів комунікації та визначити їх роль і значення на міжнародних переговорах.
 21. Проаналізувати, як правильно інтерпретувати *просторові зони*, в межах яких відбувається спілкування на міжнародних переговорах. Чи існують відмінності між особистісними зонами, в межах яких відбувається спілкування на міжнародних переговорах, у представників різних народів: американців, європейців, азіатів?
 22. Визначити, які невербальні засоби спілкування можуть бути задіяні на міжнародних переговорах та обґрунтувати, які з них можуть сприяти пошуку взаємоприйняттого рішення, а які – ні.
 23. Розкрити значення культурних відмінностей у використанні невербальних засобів під час ведення міжнародних переговорів. Чи погоджуєтеся Ви з думкою про те, що для успішного їх проведення слід ґрунтовно ознайомитися з основними культурними традиціями і національними особливостями етикету ваших партнерів? Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь на конкретних прикладах.
 24. Проаналізувати основні принципи і правила риторики та теорії аргументації та визначити на конкретних прикладах, які техніки постановки питань є найбільш ефективними на міжнародних переговорах.

Змістовий модуль 2

Технологічні особливості ведення міжнародних переговорів

Тема 2.1. Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики

Структурні компоненти переговорного процесу: підходи до переговорів (стратегії ведення переговорів); етапи ведення переговорів; способи подачі позиції учасниками переговорів; тактичні прийоми.

Наукові концепції щодо стратегій або підходів до переговорів. *Два підходи до переговорів, дві стратегії їх ведення: кооперативний, спрямований на співпрацю підхід, та конкурентний – зорієнтований на протистояння сторін.* Концепція Ч. Макклінтока: альтруїстський, кооперативний, конкурентний, індивідуалістичний, агресивний підходи. Концепція Р. Холла: спрямованість на реалізацію змістових цілей та орієнтація на встановлення відносин. Підготовка до переговорів в умовах *конфлікту, кризи або співпраці.*

Змістова компонента підготовки до переговорів: аналіз проблеми і розробка можливих альтернатив; визначення переговорної позиції, концепції і можливих варіантів вирішення проблеми; формулювання пропозицій і підготовка основних аргументів (оціночні та причинно-наслідкові); розробка необхідних інструкцій учасникам переговорів; підготовка необхідної документації (тексти основних доповідей, проекти рішень тощо).

Основні стадії підготовки міжнародних переговорів за Ф. Бег'юлі : *перша стадія* – постановка завдань, збір інформації, аналіз вихідної позиції; метод аналізу сторін або SWOT- аналіз як сильних (Strengths) і слабких (Weaknesses) сторін, можливостей (Opportunities) та загроз (Threats); визначення стартової позиції; *друга стадія* – аналіз позиції протилежної сторони; створення психологічного портрету партнерів по переговорам за методом К. Г. Юнга; врахування культурних традицій і національного стилю ведення переговорів; *третьа стадія* – а) визначення концепції переговорів, яка може включати декілька варіантів вирішення проблеми; б) вибір стратегії і тактики: об'єктивні та суб'єктивні фактори; в) використання найбільш відомих тактик ведення переговорів: тактика "милого друга" (або "гірчичного зерна"); тактика відкладання (тактика Лінкольна); тактика стратагем (створення ланцюга стратагем); тактика принца Максиміліана (тактика цейтноту); тактика провини; тактика Талейрана ("Розділяй та володарюй!"); г) складання карти питань; д) створення переговорного досьє; *четверта стадія* – вирішення організаційних питань; підготовка змістових моментів переговорного процесу, тобто "Переговори щодо переговорів": вибір місця та термінів проведення переговорів; визначення порядку денного та рівня проведення переговорів; вирішення протокольних питань, формату проведення переговорів тощо; *п'ята стадія* – самопідготовка як набуття упевненості у своїх силах та вибір особистісної лінії поведінки. Уміння контролювати атмосферу переговорів – головний ключ до їх успішного проведення (Дж. Ніренберг та І. Росс).

Література основна: 1, 3, 4, 9, 11, 12
Література додаткова: 3, 4, 5, 6, 12, 20

Тема 2.2. Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів

Організаційна підготовка міжнародних переговорів: формування делегації, кількісного і персонального складу переговорної сторони, визначення функцій кожного учасника переговорів, підготовка технічних засобів для проведення переговорів тощо.

Моделювання переговорного процесу. Методи підготовки до переговорів: наради (один із видів для прикладу: метод ситуаційного аналізу), інформаційно-аналітична робота тощо.

Основні стадії проведення переговорів. *Перша стадія* – початок переговорів: обмін думками, перші пропозиції. Ритуал привітання, основне правило першої пропозиції. *Друга стадія* – дебати. Використання карти питань та правил теорії аргументації і риторики. Значення ефективної інформаційної підтримки на даному етапі переговорів. *Третя стадія* – зона конкретних пропозицій. *Тактичні прийоми* за Ф. Бег'юлі: фрагментація; пошук альтернативних рішень; обговорення принципово нової пропозиції; обхідний шлях; готовність і бажання; взаємні поступки; періодичне підбиття підсумків; підтримка опонентів у момент відступу назад. Стратегія взаємних поступок: використання принципу "послуга за послугу". *Четверта стадія* – прийняття рішень і завершення переговорів. Зона остаточної пропозиції. *Тактичні прийоми*: перегляд питань, які обговорювалися на попередніх переговорах; останні поступки, пошук "золотої середини"; вибір із двох альтернатив"; пакет пропозицій"; нові ідеї і пропозиції; відкриті позиції ("карти на стіл!"). Оформлення протоколу і письмової угоди. Ефективне інформаційне висвітлення результатів міжнародних переговорів.

Правила ділового етикету. Основні правила щодо привітання, рукостискання і представлення у різних ситуаціях. Візитні картки. Правила обміну візитними картками. Загальноприйняті міжнародні знаки на візитних картках. Подарунки на міжнародних переговорах. Рекомендації щодо вручення подарунків на міжнародних переговорах. Подарунки, які не рекомендовано вручати на міжнародних переговорах. Дрес-код (Dress-code) як важливий елемент етикету під час проведення міжнародних переговорів. Основні правила і загальноприйняті міжнародні визначення (спеціальна аббревіатура) дрес-коду у міжнародній діловій практиці. *Протокольні заходи*: Bt (Business traditional); Bb (Business best); Bc (Business casual); CF (Casual Friday); Btr (Business travel). *Вечірні прийоми*: A5c After 5 Casual; A5 After 5; A5 Black Tie; A5 Creative Black Tie; A5 Black Tie Optimal; A5 Semi-formal; A5 Formal; A5 Ultra-formal; A5 White Tie.

Література основна: 1, 2, 3, 5, 8

Тема 2.3. Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів

Національний характер і національний стиль ведення переговорів. *Ключові параметри* національного стилю на міжнародних переговорах: ціннісні орієнтації, релігійні звичаї і правила; ментальні особливості; механізми вироблення рішень (індивідуальні і колективні); особливості поведінки, специфіка невербальних комунікацій. Кроскультурні бар'єри та культурні відмінності у переговорному процесі.

Порівняльний аналіз західного та східного стилів міжнародних переговорів: *релігійна етика щодо світобудови, відносини між релігією та політикою; базові архетипи суспільної свідомості; ціннісні орієнтації особистості і суспільства; ставлення до традицій.*

Західна культура міжнародних переговорів. Принцип суб'єктивізму та індивідуалізму як кардинальний принцип західної політичної культури. Пріоритет ідеї сили та діяльності. Ідея відділення політики від моралі, прагматичне розуміння техніки переговорного процесу, домінування технологічних принципів над етичними. Пріоритетне значення концепції прав людини і недоторканності приватної власності. *Прагматизм, раціоналізм і змагальність* як найхарактерніші риси західного стилю ведення міжнародних переговорів. Критика західної культури міжнародних переговорів за політику подвійних стандартів. Розробка *Всезагальної декларації обов'язків людини* на противагу концепції прав людини як прорив у світі сучасної політики і практики міжнародних переговорів. *Концепція лідерства, що програмується.* Стратегія та технологія використання лідерства, що програмується, у практиці міжнародних переговорів. Криза базових цінностей гуманізму у західній культурі політичних переговорів.

Східна культура міжнародних переговорів. Чотири провідні цивілізаційні традиції: мусульманська, конфуціансько-буддійська, індо-буддійська, латиноамериканська. *Ісламська культура* і міжнародне ісламське право. Поєднання духовної і світської влади, дотримання основних правил шаріату при укладанні міжнародних договорів. *Китайський стиль* міжнародних переговорів – конфуціанська етика, пошук "золотої середини" у бізнесі і політиці. Лояльність, спокій, гармонія, колективізм як найважливіші цінності китайського стилю переговорів. Ритуал та ієрархія на всіх рівнях переговорного процесу. *Японський стиль* міжнародних переговорів – підкреслений зв'язок людини із природою, суспільством, соціальною групою, кланом. Ікебана і чайна церемонія. Тяга до гармонії як внутрішній смисл японської стратегії і тактики переговорного процесу. *Індійський стиль* міжнародних переговорів як відображення національного характеру. Концепція реінкарнації, терпимість, релігійний плюралізм, ненасильницька етика. Високий контекст індійської культури міжнародних переговорів. *Латиноамериканський стиль* міжнародних переговорів. Авторитарно-патріархальна культура народів Латинської Америки:

дух субординації та авторитаризму, пієтет перед авторитетом керівника. Особливості національного стилю ведення переговорів: атмосфера дружнього спілкування, емпатія, толерантність тощо

Література основна: 1, 3, 4, 6, 9

Література додаткова: 1, 5, 6, 16, 19

Тема 2.4. Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів

Зв'язки з громадськістю (Public relations) як невід'ємна складова сучасного стилю міжнародних переговорів, мистецтво і наука формування сприятливої суспільної думки з приводу переговорів в інтересах організаторів. Основні напрями PR-супроводу міжнародних переговорів. Специфіка діяльності фахівців із зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах як вміння налагоджувати комунікаційні контакти із провідними ЗМІ, політичними лідерами і представниками громадськості.

Планування інформаційної кампанії та вибір інформаційних технологій. *Мета* інформаційної кампанії у вигляді *алгоритму* – поступове розширення зони інформації щодо теми переговорів; надання їй чіткого оціночного змісту в інтересах організаторів; цілеспрямована дія на формування відповідної суспільної думки; зміна суспільної думки на користь підтримки позиції своєї делегації на переговорах.

Основні етапи організації інформаційної кампанії: 1) аналіз обстановки та постановка основного завдання кампанії; 2) розробка програми, вибір каналів комунікацій, технік впливу, планування бюджету; 3) здійснення наміченої програми, розкручування теми, інформаційна атака; 4) інформаційне прикриття, оцінка результатів кампанії, основні висновки.

Жорсткі та м'які інформаційні технології. Формування інформаційного порядку денного (ПД) як конкуренція ЗМІ за увагу аудиторії за допомогою правильно встановленої сітки мовлення. Негативне поле ПД.

Основні прийоми маніпуляції суспільною свідомістю. Методи та прийоми підсвідомого впливу: приховане інформаційне навіювання; семантичне маніпулювання; інформаційне відволікання; ефект терміновості повідомлень; створення суспільного резонансу; драматизація подій, що відбуваються; створення образу ворога; формування стереотипів та міфів. Міфотворчість як ефективний метод із арсеналу ЗМІ.

М'які прийоми маніпуляції щодо подачі матеріалу у ЗМІ: 1) завищення інформаційного приводу; 2) "солодкий" контекст; 3) "голос народу – голос Божий" (лат. Vox populi Vox Dei); 4) закладання мін; 5) анімація, канонізація фокус-групи; 6) фальшивий виток інформації; 7) кластерізація (поділ); 8) канонізація соціопитування; 9) пластиковий експерт; 10) "наша" людина у натовпі; 11) штучний супутник.

Іміджеві технології у процесі висвітлення міжнародних переговорів. Імідж політичного лідера під час переговорів як своєрідний акумулятор суспільних настроїв, політичних інтересів та цілей. Створення PR-фахівцями іміджу

керівника, здатного до змін у залежності від політичної ситуації під час міжнародних переговорів.

Література основна: 2, 3, 4, 6, 9

Література додаткова: 2, 4, 12, 19

МОДУЛЬНА КОНТРОЛЬНА РОБОТА № 2

1. Проаналізувати основні наукові концепції щодо стратегій або підходів до переговорів. Яка із стратегій ведення переговорів, на вашу думку, є найбільш ефективною?
2. Обґрунтувати необхідність детального планування підготовчого етапу переговорного процесу та визначити основні його стадії за концепцією Ф. Бег'юлі.
3. Розкрити сутність методу "SWOT- аналізу" та виявити його практичне значення у підготовчому етапі міжнародних переговорів.
4. Проаналізувати найбільш відомі тактики ведення переговорів та з'ясувати, яким чином стратегії ведення переговорів пов'язані з їх тактикою.
5. Виявити особливості організаційної стадії підготовки до переговорів та з'ясувати, які з організаційних питань, на вашу думку, є найбільш значущими перед початком міжнародних переговорів.
6. Обґрунтувати важливість етапу психологічної самопідготовки до переговорів та навести приклади можливих формул самонавіювання перед початком переговорного процесу.
7. Схарактеризувати основні етапи проведення міжнародних переговорів. Визначити найбільш важливі питання, які, на вашу думку, необхідно вирішити на кожному етапі міжнародних переговорів.
8. Проаналізувати тактичні прийоми, які використовуються на кожному з етапів міжнародних переговорів.
9. Розкрити сутність стратегії взаємних поступок на міжнародних переговорах у контексті пошуку компромісного рішення. Чи є відмінності застосування даної стратегії у східній та західній традиціях ведення міжнародних переговорів?
10. Проаналізувати основні правила ділової етики під час міжнародних переговорів. Чому питання щодо подарунків на міжнародних переговорах вважається одним із самих делікатних?
11. Розкрити значення загальноприйнятої спеціальної аббревіатури, що використовується у міжнародній діловій практиці для визначення дрес-коду. Виявити особливості дрес-коду на протокольних заходах і на вечірніх прийомах.
12. Проаналізувати основні типи денних і вечірніх прийомів на міжнародних переговорах. Якою є обов'язкова умова за протоколом на найбільш почесному виді прийому і яка аббревіатура позначається на запрошенні у такому випадку?
13. Розкрити сутність понять "національний характер", "національний стиль"

- ведення переговорів. Визначити ключові параметри, які можна виділити при інтерпретації національного стилю ведення переговорів.
14. Здійснити порівняльний аналіз західної і східної культури переговорів за основними критеріями.
 15. Визначити, чому традиції і звичаї у західній та східній культурах відіграють різну роль. Чим відрізняється західна культура мислення від східної?
 16. Схарактеризувати відмінні риси західної культури міжнародних переговорів. Обґрунтувати, чому у західній культурі переговорів особливе значення має концепція лідерства, що програмується, і на що вона спрямована.
 17. Проаналізувати специфічні риси східних переговорних культур і виявити спільні та відмінні риси основних східних переговорних стилів (на вибір): мусульманські країни і міжнародне мусульманське право; китайський та японський стилі ведення міжнародних переговорів; індійський та латиноамериканський стилі ведення міжнародних переговорів.
 18. Розкрити сутність поняття "public relations" та схарактеризувати основні напрями зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах.
 19. Сформулювати мету інформаційної кампанії і визначити, як формується концепція інформаційної кампанії на міжнародних переговорах.
 20. Проаналізувати основні етапи інформаційної кампанії на міжнародних переговорах. Який з них, на вашу думку, є найбільш важливим?
 21. Визначити, які інформаційні технології використовуються сьогодні на міжнародних переговорах.
 22. Розкрити основні прийоми маніпуляції суспільною свідомістю. Наскільки, на ваш погляд, ефективними є методи підсвідомого інформаційного впливу?
 23. З'ясувати, які іміджеві технології експерти рекомендують застосовувати у процесі висвітлення міжнародних переговорів. Як формується імідж лідера у переговорному процесі?
 24. Пояснити, чому сьогодні надається особливе значення встановленню ефективних зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах.

III. ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Змістовий модуль 1.

Теоретичні основи дослідження переговорного процесу

Семінарське заняття № 1 (2 год.)

Тема 1.1. Міжнародні переговори як предмет дослідження та практична діяльність

1. Визначити сутність поняття "міжнародні переговори", виявити

специфіку міжнародних переговорів як особливої форми комунікації та розкрити їхню відмінність від інших видів комунікації: консультацій, спорів, конфліктів тощо.

2. Проаналізувати основні погляди та підходи щодо дослідження переговорів. Який із підходів до визначення міжнародних переговорів, на вашу думку, є найбільш конструктивним?
3. Розкрити значення сучасних інформаційних технологій у підготовці та веденні міжнародних переговорів у контексті нової інформаційної парадигми. Довести на конкретному прикладі, чому ефективність дій лідерів за столом переговорів багато в чому залежить від інформаційної переваги у віртуальному просторі.
4. Розкрити типологію міжнародних переговорів за: цілями, задачами, рівнем, кількістю учасників переговорного процесу, ступенем відкритості й складності. Схарактеризувати специфіку нестандартних переговорів.
5. Розкрити сутність поняття "BATNA", уведеного до обігу Р. Фішером та У. Юрі як найкращої альтернативи переговорному рішенню. Обґрунтувати свою відповідь на конкретних прикладах.
6. Визначити взаємозв'язок між "BATNA" і переговорним простором. Чи є ці поняття сталими або, навпаки, динамічними. Обґрунтувати свою відповідь на конкретному прикладі із історії міжнародних переговорів.
7. Проаналізувати різні види класифікації міжнародних переговорів. Що, на вашу думку, дає класифікація міжнародних переговорів для розуміння процесу їх ведення?
8. Визначити основні стадії ведення міжнародних переговорів. Чому, на вашу думку, Президент України Петро Порошенко у своїх неодноразових виступах надає такого великого значення імплементації мінських Угод для вирішення військового конфлікту на Сході нашої держави? Підготуйте свою відповідь, конкретизуючи основні положення Мінських Угод.

Питання для дискусії: "Яким, на вашу думку, є сучасний стан та які перспективи розвитку практики міжнародних переговорів і досліджень у цій галузі? "

Література до теми 1.1. і 1.2.

Семінар-тренінг № 2 (2 год.)

Тема 1.3. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів

1. Тест " Моя тактика ведення переговорів".
2. Тренінг "Оберіть свою модель торгу для переговорів, які мають відбутися: жорстку, м'яку або змішану".
3. Тренінг "Чи вмієте Ви використовувати метод принципів переговорів?".

4. Тест "Чи можете Ви стати медіатором і позитивно впливати на інших?".
5. Тренінг "Складіть свій ланцюг стратега для переговорів".

Література до теми 1.3.

Додатки

Семінарське заняття № 3 (2 год.)

Тема 1.4. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації

1. Схарактеризувати загальноприйняті норми моралі щодо поведінки у суспільстві. У чому полягає значення максим ввічливості Дж. Ліча?
2. Визначити, яку роль відіграє контекст при спілкуванні у різних культурах. Які країни відносяться до культур з високим та низьким контекстом?
3. Схарактеризувати сутність невербальних засобів комунікації та визначити їх роль і значення на міжнародних переговорах.
4. Проаналізувати, як правильно інтерпретувати *просторові зони*, в межах яких відбувається спілкування на міжнародних переговорах. Чи існують відмінності між особистісними зонами, в межах яких відбувається спілкування на міжнародних переговорах, у представників різних народів: американців, європейців, азіатів?
5. Визначити, які невербальні засоби спілкування можуть бути задіяні на міжнародних переговорах та обґрунтувати, які з них можуть сприяти пошуку взаємоприйняттого рішення, а які – ні.
6. Розкрити значення культурних відмінностей у використанні невербальних засобів під час ведення міжнародних переговорів. Чи погоджуєтеся Ви з думкою про те, що для успішного їх проведення слід ґрунтовно ознайомитися з основними культурними традиціями і національними особливостями етикету ваших партнерів? Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь на конкретних прикладах.
7. Визначити основні принципи і правила риторики та теорії аргументації. У чому полягає золоте правило дискусії?
8. Продемонструвати на конкретних прикладах, які техніки постановки питань є найбільш ефективними на міжнародних переговорах.

Питання для дискусії: " Чи потрібно, на вашу думку, для успішного ведення міжнародних переговорів враховувати основні культурні, релігійні традиції та національні особливості етикету ваших партнерів?"

Література до теми 1.4.

Змістовий модуль 2.

Технологічні особливості ведення міжнародних переговорів

Семінарське заняття № 4 (2 год.)

Тема 2.2. Підготовка до міжнародних переговорів: особливості їх організації та специфіка проведення

1. Обґрунтувати необхідність детального планування підготовчого етапу переговорного процесу та визначити основні його стадії за концепцією Ф. Бег'юлі.
2. Розкрити сутність методу "SWOT- аналізу" та виявити його практичне значення у підготовчому етапі міжнародних переговорів.
3. Проаналізувати найбільш відомі тактики ведення переговорів та з'ясувати, яким чином стратегії ведення переговорів пов'язані з їх тактикою.
4. Скласти карту питань за наведеною схемою та з'ясувати її значення на кожному етапі майбутніх переговорів (*дивись зразок*).
5. Виявити особливості організаційної стадії підготовки до переговорів та з'ясувати, які з організаційних питань, на вашу думку, є найбільш значущими перед початком переговорів.
6. Обґрунтувати важливість етапу психологічної самопідготовки до переговорів та навести приклади можливих формул самонавіювання перед початком переговорного процесу.
7. Схарактеризувати основні етапи проведення міжнародних переговорів. Визначити найбільш важливі питання, які, на вашу думку, необхідно вирішити на кожному етапі міжнародних переговорів.
8. Проаналізувати тактичні прийоми, які використовуються на кожному з етапів міжнародних переговорів.
9. Розкрити сутність стратегії взаємних поступок на міжнародних переговорах у контексті пошуку компромісного рішення. Чи є відмінності застосування даної стратегії у східній та західній традиціях ведення міжнародних переговорів?
10. Проаналізувати основні правила ділової етики під час міжнародних переговорів. Чому питання щодо подарунків на міжнародних переговорах вважається одним із самих делікатних?
11. Розкрити значення загальноприйнятої спеціальної аббревіатури, що використовується у міжнародній діловій практиці для визначення дрес-коду. Виявити особливості дрес-коду на протокольних заходах і на вечірніх прийомах.

Питання для дискусії: "Чи погоджуєтеся Ви з думкою, що попереднє моделювання переговорного процесу як символічна "нитка Аріадни" може суттєво вплинути на хід міжнародних переговорів?"

КАРТА ПИТАНЬ (зразок)

1. Питання для привертання уваги

1. _____
2. _____
3. _____

2. Питання для отримання інформації

1. _____
2. _____
3. _____

3. Питання, які примушують ваших партнерів думати

1. _____
2. _____
3. _____

4. Питання, які підводять підсумки

1. _____
2. _____
3. _____

5. Питання, яких слід уникати

1. _____
2. _____
3. _____

Література до тем 2.1. і 2.2.

Семінарське заняття № 5 (2 год.)

Тема 2.3. Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів

1. Розкрити сутність понять "національний характер", "національний стиль" ведення переговорів. Визначити ключові параметри, які можна виділити при інтерпретації національного стилю ведення переговорів.
2. Здійснити порівняльний аналіз західної і східної культури переговорів за основними критеріями.

3. Визначити, чому традиції і звичаї у західній та східній культурах відіграють різну роль. Чим відрізняється західна культура мислення від східної?
4. Схарактеризувати відмінні риси західної культури міжнародних переговорів. Обґрунтувати, чому у західній культурі переговорів особливе значення має концепція лідерства, що програмується, і на що вона спрямована.
5. Проаналізувати специфічні риси східних переговорних культур і виявити спільні та відмінні риси основних східних переговорних стилів (на вибір): мусульманські країни і міжнародне мусульманське право; китайський та японський стилі ведення міжнародних переговорів; індійський та латиноамериканський стилі ведення міжнародних переговорів.

Питання для дискусії: "Чому, на вашу думку, учасники переговорного процесу повинні володіти методикою інтерпретації національних стилів через ідентифікацію цінностей і традицій партнерів по переговорам?"

Література до теми 2.3.

Семинарське заняття № 6 (2 год.)

Тема 2.4. Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів

1. Розкрити сутність поняття "public relations" та схарактеризувати основні напрями зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах.
2. Сформулювати мету інформаційної кампанії і визначити, як формується концепція інформаційної кампанії на міжнародних переговорах.
3. Проаналізувати основні етапи інформаційної кампанії на міжнародних переговорах. Який з них, на вашу думку, є найбільш важливим?
4. Визначити, які інформаційні технології використовуються сьогодні на міжнародних переговорах.
5. Розкрити основні прийоми маніпуляції суспільною свідомістю. Наскільки, на ваш погляд, ефективними є методи підсвідомого інформаційного впливу?
6. З'ясувати, які іміджеві технології експерти рекомендують застосовувати у процесі висвітлення міжнародних переговорів. Як формується імідж лідера у переговорному процесі?

Питання для дискусії: "Чому сьогодні надається особливе значення встановленню ефективних зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах?"

Література до теми 2.

IV. Навчально-методична карта дисципліни "Теорія та практика міжнародних переговорів"

Разом: 72 год.; лекції – 16 год.; семінарські заняття – 12 год.; самостійна робота – 40 год.; МКР – 4 год.; вид контролю: ПМК.

Модулі	Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2			
Назва модуля	Теоретичні основи дослідження переговорного процесу				Технологічні особливості ведення міжнародних переговорів			
Кількість балів за модуль	102 бали				102 бали			
Тема	1.1	1.2	1.3	1.4	2.1	2.2	2.3	2.4
Теми лекцій (всього 8 балів)	Міжнародні переговори як предмет дослідження (1 б.)	Міжнародні переговори як практична діяльність (1б.)	Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів (1 б.)	Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації (1 б.)	Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики (1 б.)	Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів (1 б.)	Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів (1 б.)	Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів (1 б.)
Теми семінарських занять (66 балів)		Міжнародні переговори як предмет дослідження та практична діяльність (10 +1 б.)	Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів (10+1 б.)	Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації (10+1 б.)		Підготовка до міжнародних переговорів: особливості їх організації та специфіка проведення. (10 +1 б.)	Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів (10+1 б.)	Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів (10+1 б.)
Самостійна робота (всього 80 балів)	10 б	10 б	10 б	10 б	10 б	10 б	10 б	10 б
Види поточного контролю (всього 50 балів)	Модульна контрольна робота 1 (25 балів)				Модульна контрольна робота 2 (25 балів)			
Підсумковий контроль	Залік (ПМК)							

Всього без заліку – 204 бали, коефіцієнт – 2, 04

V. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

№	Питання для самостійної роботи	Кількість годин	Література	Академічний контроль	Бали
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу					
Тема 1.1.	1. Довести, що сучасна концепція переговорів – єдність теорії та практики, науки і мистецтва. 2. Розкрити внесок досліджень міжнародних переговорів у практику їх ведення. 3. Дослідити зміну технологій ведення міжнародних переговорів у сучасному інформаційному суспільстві.	4 год.	Дивись літературу до теми	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, презентацій	10
Тема 1.2.	1.Розкрити сутність поняття "BATNA", уведеного до обігу Р. Фішером та У. Юрі, як найкращої альтернативи переговорному рішенню. 2.Проаналізувати специфіку діяльності по веденню переговорів та розкрити основні стадії переговорного процесу. 3.Здійснити класифікацію міжнародних переговорів та з'ясувати її значення для розуміння процесу їх ведення.	6 год.	Дивись літературу до теми	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування	10
Тема 1.3.	1.Проаналізувати три моделі переговорного торгу: жорстку, м'яку та змішану і виявити особливості їх застосування на міжнародних переговорах. 2.Виявити особливості теорії ігор на переговорах. У чому, на вашу думку, проявляються переваги та недоліки полемічних переговорів? 3.Схарактеризувати сутність основних принципів процедури медіації. 4.Які стратагеми успіху, на вашу думку, можуть бути найбільш ефективними на міжнародних переговорах?	4 год.	Дивись літературу до теми	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування, тестування	10
Тема 1.4.	1.Схарактеризувати загальноприйняті норми моралі щодо поведінки у суспільстві. У чому полягає значення максим ввічливості Дж. Ліча? 2. Розкрити значення культурних відмінностей у використанні невербальних засобів під час ведення міжнародних переговорів. 3. Проаналізувати основні правила риторики і теорії аргументації та визначити , які техніки постановки питань є найбільш ефективними на міжнародних переговорах.	6 год.	Дивись літературу до теми	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування	10
Змістовий модуль 2. Технологічні особливості ведення міжнародних переговорів					
Тема 2.1.	1.Проаналізувати основні наукові концепції щодо стратегій або підходів до переговорів. 2.Обґрунтувати необхідність детального планування підготовчого етапу переговорного процесу та визначити основні його стадії за концепцією Ф. Бег'юлі. 3.Проаналізувати найбільш відомі тактики ведення переговорів та з'ясувати, яким чином стратегії ведення міжнародних переговорів пов'язані з їх тактикою.	4 год.	Дивись літературу до теми	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування	10

Тема 2.2.	1. Схарактеризувати основні етапи проведення міжнародних переговорів. 2. Проаналізувати тактичні прийоми, які використовуються на кожному з етапів міжнародних переговорів. 3. Розкрити сутність стратегії взаємних поступок на міжнародних переговорах у контексті пошуку компромісного рішення. 4. Проаналізувати основні правила ділової етики під час ведення міжнародних переговорів.	6 год.	Дивись літературу до теми	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування	10
Тема 2.3.	1. Розкрити сутність понять "національний характер", "національний стиль" ведення переговорів. Визначити ключові параметри, які можна виділити при інтерпретації національного стилю ведення переговорів. 2. Здійснити порівняльний аналіз західної і східної культури переговорів за основними критеріями. 3. Проаналізувати специфічні риси східних переговорних культур і виявити спільні та відмінні риси основних східних переговорних стилів: мусульманські країни і міжнародне мусульманське право; китайський та японський стилі ведення міжнародних переговорів; індійський та латиноамериканський стилі ведення міжнародних переговорів.	4 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень. Контроль на семінарському занятті.	10
Тема 2.4.	1. Розкрити сутність поняття "public relations" та схарактеризувати основні напрями зв'язків із громадськістю на міжнародних переговорах. 2. Проаналізувати основні етапи інформаційної кампанії на міжнародних переговорах. 3. Визначити, які інформаційні технології використовуються сьогодні для ефективного проведення міжнародних переговорів. 4. Розкрити сутність технологій для створення іміджу лідера у переговорному процесі.	6 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень. Контроль на семінарському занятті.	10

VI. КАРТА САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Змістовий модуль та теми курсу	Питання для самостійної роботи	Академічний контроль	Бали
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу			
Тема 1.1. Міжнародні переговори як предмет дослідження	1. Довести, що сучасна концепція переговорів – єдність теорії та практики, науки і мистецтва. 2. Розкрити внесок досліджень міжнародних переговорів у практику їх ведення. 3. Дослідити зміну технологій ведення міжнародних переговорів у сучасному інформаційному суспільстві.	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, презентацій	10
Тема 1.2. Міжнародні переговори як практична діяльність	1. Розкрити сутність поняття "BATNA", уведеного до обігу Р. Фішером та У. Юрі, як найкращої альтернативи переговорному рішення. 2. Проаналізувати специфіку діяльності по веденню переговорів та розкрити основні стадії переговорного процесу. 3. Здійснити класифікацію міжнародних переговорів та	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування	10

	з'ясувати її значення для розуміння процесу їх ведення.		
Тема 1.3. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна страгемна модель ведення переговорів	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проаналізувати три моделі переговорного торгу: жорстку, м'яку та змішану і виявити особливості їх застосування на міжнародних переговорах. 2. Виявити особливості теорії ігор на переговорах. У чому, на вашу думку, проявляються переваги та недоліки полемічних переговорів? 3. Схарактеризувати сутність основних принципів процедури медіації. 4. Які страгемми успіху, на вашу думку, можуть бути найбільш ефективними на міжнародних переговорах? 	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування	10
Тема 1.4. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації	<ol style="list-style-type: none"> 1. Схарактеризувати загальноприйняті норми моралі щодо поведінки у суспільстві. У чому полягає значення максим ввічливості Дж. Ліча? 2. Розкрити значення культурних відмінностей у використанні невербальних засобів під час ведення міжнародних переговорів. 3. Проаналізувати основні правила риторики і теорії аргументації та визначити, які техніки постановки питань є найбільш ефективними на міжнародних переговорах. 4. У чому полягає золоте правило дискусії? 	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування	10
Змістовий модуль 2. Технологічні особливості ведення міжнародних переговорів			
Тема 2.1. Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проаналізувати основні наукові концепції щодо стратегій або підходів до переговорів. 2. Обґрунтувати необхідність детального планування підготовчого етапу переговорного процесу та визначити основні його стадії за концепцією Ф. Бег'юлі. 3. Проаналізувати найбільш відомі тактики ведення переговорів та з'ясувати, яким чином стратегії ведення міжнародних переговорів пов'язані з їх тактикою. 	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування	10
Тема 2.2. Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів	<ol style="list-style-type: none"> 1. Схарактеризувати основні етапи проведення міжнародних переговорів. 2. Проаналізувати тактичні прийоми, які використовуються на кожному з етапів міжнародних переговорів. 3. Розкрити сутність стратегії взаємних поступок на міжнародних переговорах у контексті пошуку компромісного рішення. 4. Проаналізувати основні правила ділової етики під час ведення міжнародних переговорів. 	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування	10
Тема 2.3. Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розкрити сутність понять "національний характер", "національний стиль" ведення переговорів. Визначити ключові параметри, які можна виділити при інтерпретації національного стилю ведення переговорів. 2. Здійснити порівняльний аналіз західної і східної культури переговорів за основними критеріями. 3. Проаналізувати специфічні риси східних переговорних культур і виявити спільні та відмінні риси основних східних переговорних стилів: мусульманські країни і міжнародне мусульманське право; китайський та японський стилі ведення міжнародних переговорів; індійський та латиноамериканський стилі ведення міжнародних переговорів. 	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування	10

<p>Тема 2.4. Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів</p>	<p>1. Розкрити сутність поняття "public relations" та схарактеризувати основні напрями зв'язків із громадськістю на міжнародних переговорах. 2. Проаналізувати основні етапи інформаційної кампанії на міжнародних переговорах. 3.Визначити, які інформаційні технології використовуються сьогодні для ефективного проведення міжнародних переговорів. 4.Розкрити сутність технологій для створення іміджу лідера у переговорному процесі.</p>	<p>Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування</p>	<p>10</p>
---	--	--	-----------

VII. РОЗРАХУНОК РЕЙТИНГОВИХ БАЛІВ ЗА ВИДАМИ ПОТОЧНОГО (МОДУЛЬНОГО) КОНТРОЛЮ

№	Вид діяльності	Максимальна кількість балів за одиницю	Кількість одиниць	Всього
1.	Відвідування лекцій	1	8	8
2.	Відвідування семінарських занять	1	6	6
3.	Виконання завдання для самостійної роботи	10	8	80
4.	Робота на семінарському занятті: підготовка доповідей та повідомлень, виступ, участь у тренінгах та дискусіях	10	6	60
5.	Модульна контрольна робота	25	2	50
6.	Підсумковий рейтинговий бал			204

Коефіцієнт - 2,04

Навчальні досягнення з дисципліни **"Теорія та практика міжнародних переговорів"** оцінюються за модульно-рейтинговою системою, в основу якої покладено принцип поопераційної звітності, обов'язковості модульного контролю, накопичувальної системи оцінювання рівня знань, умінь та навичок; розширення кількості підсумкових балів до 100.

Контроль успішності студентів з урахуванням поточного і підсумкового оцінювання здійснюється відповідно до навчально-методичної карти, в якій зазначено види й терміни контролю. Систему рейтингових балів для різних видів контролю та порядок їх переведення в національну (4-бальну) та європейську (ECTS) шкалу подано у таблиці.

У процесі оцінювання навчальних робіт застосовуються такі методи:

- **Методи усного контролю:** індивідуальне опитування, співбесіда, ПМК.

- **Методи письмового контролю:** модульне письмове опитування; підсумкове письмове опитування.
- **Методи самоконтролю:** уміння самостійно оцінювати свої знання, самоаналіз.

Порядок переведення рейтингових показників успішності

Рейтингова оцінка	Оцінка за стобальною шкалою	Значення оцінки
A	90 – 100 балів	Відмінно – відмінний рівень знань (умінь) в межах обов’язкового матеріалу з, можливими, незначними недоліками.
B	82 – 89 балів	Дуже добре – достатньо високий рівень знань (умінь) в межах обов’язкового матеріалу без суттєвих (грубих) помилок
C	75 – 81 балів	Добре – в цілому добрий рівень знань (умінь) з незначною кількістю помилок
D	69 – 74 балів	Задовільно – посередній рівень знань (умінь) із значною кількістю недоліків, достатній для подальшого навчання або професійної діяльності
E	60 – 68 балів	Достатньо – мінімальний можливий допустимий рівень знань (умінь)
FX	35 – 59 балів	Незадовільно з можливістю повторного складання – незадовільний рівень знань, з можливістю повторного перескладання за умови належного самостійного доопрацювання
F	1 – 34 балів	Незадовільний з обов’язковим повторним вивченням курсу – досить низький рівень знань (умінь), що вимагає повторного вивчення дисципліни

Кількість балів, яку студент набрав під час вивчення дисципліни, оголошується на останньому практичному (семінарському, лабораторному) занятті.

Кожний модуль включає бали за поточну роботу на семінарських, практичних заняттях, виконання самостійної роботи, модульну контрольну роботу. Виконання модульних контрольних робіт здійснюється в режимі комп’ютерної діагностики або з використанням

роздрукованих завдань.

Модульний контроль знань здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу модуля. Семестровий контроль в Університеті здійснюється у формі, передбаченій навчальним планом. Результати проміжного та підсумкового контролю знань зазначаються у відомості обліку успішності, а загальна підсумкова оцінка – в індивідуальному навчальному плані студента (ІНПС).

Розподіл балів, що присвоюються протягом вивчення дисципліни "Теорія та практика міжнародних переговорів"

МОДУЛІ								Модульні контрольні роботи
Змістовий модуль I (лекції, семінари, самостійна робота)				Змістовий модуль II (лекції, семінари, самостійна робота)				ЗМ I, ЗМ II,
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	50
22	22	11	22	22	11	22	22	

Разом: 204 бали

Кількість балів за роботу з теоретичним матеріалом, на семінарських заняттях, під час виконання самостійної роботи залежить від дотримання таких вимог:

- своєчасність виконання навчальних завдань;
- повний обсяг їх виконання;
- якість виконання навчальних завдань;
- самостійність виконання;
- творчий підхід у виконанні завдань;
- ініціативність у навчальній діяльності.

VIII. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

I. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності

1) За джерелом інформації:

- *Словесні:* лекція (традиційна, проблемна) семінари, пояснення, розповідь, бесіда.
- *Наочні:* спостереження, ілюстрація, демонстрація.
- *Практичні:* вправи, ділові ігри, тренінги.

2) За логікою передачі і сприймання навчальної інформації: індуктивні, дедуктивні, аналітичні, синтетичні.

3) За ступенем самостійності мислення: репродуктивні, пошукові, дослідницькі.

4) **За ступенем керування навчальною діяльністю:** під керівництвом викладача; самостійна робота студентів: з книгою; виконання індивідуальних навчальних проєктів.

II. Методи стимулювання інтересу до навчання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності: навчальні дискусії; створення ситуації пізнавальної новизни; створення ситуацій зацікавленості (метод цікавих аналогій тощо).

IX. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КУРСУ

- опорні конспекти лекцій;
- навчальні посібники;
- робоча навчальна програма;
- збірка тестових і контрольних завдань для тематичного (модульного) контролю;
- оцінювання навчальних досягнень студентів;
- засоби підсумкового контролю (комплект друкованих завдань для підсумкового контролю);
- завдання для ректорського контролю знань студентів з навчальної дисципліни **"Теорія та практика міжнародних переговорів"**

X. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Бэ́гьюли, Ф. Переговори: мастер-класс / Ф. Бэ́гьюли. – М., 2005.
2. Белланже, Л. Переговори / Л. Белланже. – СПб., 2002.
3. Василенко, И. А. Международные переговоры: учебник для магистров / И. А. Василенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 486 с. – Серия: Магистр.
4. Василенко, И. А. Искусство международных переговоров / И. А. Василенко. – 3-е изд. – М.: Экономика, 2011.
5. Вуд, Д. Дипломатический церемониал и протокол / Д. Вуд, Ж. Серре. – М., 2003.
6. Дубинин, Ю. В. Мастерство переговоров: Учебник для студентов, обучающихся по специальности "Международные отношения" / Ю. В. Дубинин. – Изд. третье, доп. – М.: Международные отношения, 2009.
7. Зленко, А. М. Дипломатія і політика. Україна в процесі динамічних геополітичних змін / А. М. Зленко. – Харків: Фоліо, 2003. – 559 с.
8. Кузин, Ф. А. Культура делового общения / Ф. А. Кузин. – М., 2002.

9. Лебедева, М. М. Технология ведения переговоров / М. М. Лебедева. – М.: Аспект Пресс, 2010. – 192 с.
10. Невербальное общение. Мимика, жесты, движения, позы и их значение. Полное руководство по невербальному общению. – М.: Прайм-Еврознак, 2007.
11. Фишер, Роджер. Переговоры без поражения. Гарвардский метод / Роджер Фишер, Уильям Юри, Брюс Паттон; пер. с англ. Татьяны Новиковой. – 5-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 272 с.
12. Юнг, К. Г. Психологические типы / К. Г. Юнг. – СПб., 2001.

Додаткова:

1. Борхес, Х. Л. Наш бедный индивидуализм // Борхес Х. Л. Соч.: в 3 т. – Т.2. – Рига, 1994.
2. Блэк, С. Паблик рилейшнз. Что это такое? / С. Блэк. – М., 1990.
3. Василенко, Е. В. Ангела Меркель как европейский переговорщик: особенности личностного стиля / Е. В. Василенко // Мир и политика. – 2012. – № 3.
4. Ведение переговоров и разрешение конфликтов [Электронный ресурс] // Генеральный директор. Персональный журнал руководителя, 13.06.2006. – Электронный журнал. – Режим доступа: <http://www.gd.ru/magazine/article/186.html>, платный. – Загл. с экрана.
5. Дональдсон, М. К. Умение вести переговоры / М. К. Дональдсон. – М., 2000.
6. Дюррозель, Жан-Батист. Історія дипломатії від 1919 року до наших днів / Жан-Батист Дюррозель [Пер. з фр. Є Марічева, Л. Погорелової, В. Чайковського]. – К.: Основи, 1999. – 903 с.
7. Егорова, Е. В. Президент Буш: Психологический портрет хозяина Белого дома / Е. В. Егорова // Диалог, 1990. – № 5. – С. 87-96.
8. Кальер, Ф. де. О способах ведения переговоров с государями / Ф. де Кальер. – М.: Гендальф, 2000.
9. Карнеги, Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги. – М., 2006.
10. Креггер, О. Типы людей: 16 типов личности, определяющих, как мы живем, работаем и любим / О. Креггер, Дж. Тьюсон. – М., 2010.
11. Мокшанцев, Р. И. Психология коммуникаций на переговорах / Р. И. Мокшанцев. – М., 2004.

12. Ниренберг, Дж. Секреты успешных переговоров / Дж. Ниренберг, И. Росс. – М., 2006.
13. Пиз, А. Язык телодвижений / А. Пиз. – М., 2007.

14. Селлих, К. Переговоры в международном бизнесе / К. Селлих, С. Джейн. – М., 2004.
15. Соловьев, Э. Я. Современный этикет: Деловой и международный протокол / Э. Я. Соловьев. – М., 2007.
16. Тэтчер, М. Искусство управления государством: стратегии для меняющегося мира / М. Тэтчер. – М., 2003.
17. Тридцать шесть стратагем: китайские секреты успеха / пер. с кит. В. В. Малявина. – М., 1998.
18. Leech G. N. Principles of Pragmatics / G. N. Leech. – L.; N. Y. : Longman, 1983. P.132 – 142
19. Lewis D. The Secret Language in International Bargaining / D. Lewis. – L.: Pinter Publishers, 1990.
20. Hall E. T. The Hidden Dimension / E. T. Hall. – N. Y., 1970.