МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра міжнародних відносин та зовнішньої політики

КОМПЛЕКС НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

СТРАТЕГІЯ ТА ТАКТИКА ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ

Для спеціальності 055 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії

Автор:
Доцент кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики
Константинова Ю.В.

Затверджено на засіданні кафедри протокол № 1 від 30.08.2016 р.

ЗМІСТ КНМЗНД

Навчальна програма дисципліни……..3

Робоча програма навчальної дисципліни……8

Навчальний контент……..……..…..16

Методичні рекомендації до проведення семінарських занять …….....21

Дидактичне забезпечення самостійної роботи студента…….….....27

Засоби діагностики навчальних досягнень студентів…….……28

Інформаційні матеріали бібліотеки по забезпеченню навчальними підручниками (посібниками) з дисципліни…….…….30

Міністерство освіти і науки України

СТРАТЕГІЯ ТА ТАКТИКА ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ

ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
підготовки ОС «Магістр»
Спеціальності 055 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії

Шифр за освітньою програмою НД 1.2.4.

2016 р.

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО: **МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:
Константинова Юлія Василівна, кандидат історичних наук, доцент кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики МДУ

Обговорено та рекомендовано до затвердження Вченою радою факультету

“23” червня 2016 року, протокол № 11

ВСТУП

Програма вивчення навчальної дисципліни «Стратегія та тактика ведення переговорів» складена відповідно до освітньої програми підготовки ОС Магістр спеціальності 055 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є стратегія та тактика ведення переговорів.

Міждисциплінарні зв'язки: «Стратегія та тактика ведення переговорів» - дисципліна міждисциплінарна, пов'язує конфліктологію та теорію переговорів, дипломатичну та консульську службу, дипломатію України.

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістовних модулів:

1. Методологічні основи переговорного процесу
2. Стратегія та тактика ведення переговорів.

1. Мета та завдання навчальної дисципліни.

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни «Стратегія та тактика ведення переговорів» є ознайомлення студентів з існуючими розробками в сфері міжнародних переговорів, сформувати практичні навички їх застосування.

1.2.Основними завданнями вивчення дисципліни ««Стратегія та тактика ведення переговорів»» є: ознайомити студентів з основними теоретичними підходами до аналізу міжнародних переговорів; сформувати уявлення про завдання, форми і різновидах міжнародних переговорів; роз'яснити побудову переговорного процесу; ознайомити студентів з проблемами, пов'язаними з введенням переговорів; сформувати практичні навички підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів.

1.3. Згідно з вимогами освітньої програми студенти повинні:

знати : особливості підготовки до переговорів; етапи переговорів; методи ведення переговорів; стилі переговорів; стратегію і тактику ведення переговорів; ефективні технології ведення переговорів; психологію невербальної поведінки; етику і культуру поведінки на переговорах; особливості ведення ділових переговорів з зарубіжними партнерами.

вміти :

ставити мету і формулювати завдання переговорів; визначати діапазонів цілей і завдань на переговорах; розробляти план ведення переговорів; визначати стратегію і тактику ведення переговорів; збирати інформацію про партнерів по переговорам; використовувати прийоми аргументації та контраргументації; варіювати методами ведення переговорів.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 120 години / 4 кредитів ECTS.

2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Методологічні основи переговорного процесу.

Змістовий модуль 2. Стратегія та тактика ведення переговорів.

3. Рекомендована література

Основна

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. - Казань, 1992.
2. Балабанов К.В., Трофименко М.В. Дипломатична та консульська служба підруч. для студ. вищ. навч. Закладів – Донецьк: Ноулідж, 2013 – 431 с.
3. Белланже Л. Переговоры. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). – СПб,2002.
4. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
5. Головаха Е. И., Панина Н. В. Психология человеческого взаимопонимания. - Киев, 1989.
6. Гуменюк Б.І., Щерба В.І Сучасна дипломатична служба: Навчальний посібник – К.: Либідь, 2001. – 255 с.
7. Дипломатия иностранных государств / под.ред. Т.В. Зоновой. – М.:РОССПЕН, 2004. – 176с.
8. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. - М.: МГИМО, 1989.

9. Зограбян А.Г. Принятие решений на многосторонних переговорах // Российская дипломатия в свете мирового исторического опыта. - М.: МГИМО, 1998.
10. Зонова Т.В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. Учебное пособие. - М., 2003.
11. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
12. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава “Международные переговоры”)
13. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров.- М.-Новосибирск, 2002.
14. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2008.
15. Попов В.И Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. – М.: Международные отношения, 2003. – 567с.
16. Пушмин Э. А. Посредничество в международном праве. М.: Международные отношения, 1989.
17. Саркисян Б. Победа на переговорах. - СПб: Питер, 1998.
18. Фишер Д., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения: Пер. с англ. – М.: Наука, 1990.
19. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам: Пер. с англ. – М.: Инф.-изд. дом “Филинь”, 1996.
20. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006.
21. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.
22. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К., 2004.

Додаткова

1. Войскунский А. Е. Я говорю, мы говорим...: очерки о человеческом общении. 2 изд. - М., 1990.
2. Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол. - М.: Междунар. отношения, 2003. - 416 с.
3. Гуменюк Б.І.Основи дипломатичної та консульської служби : Навчальний посібник. – К.: Либідь, 1998. – 248 с.
4. Дипломатическая служба. Учебное пособие. - М., 2002.
5. Зак Л.А. Западная дипломатия и внешнеполитические стереотипы. - М.: Международные отношения, 1976.
6. Исраэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. - М.: Международные отношения, 1990.
7. Камбон Ж. Дипломат. - М-Л.: Госполитиздат, 1946.
8. Касаткин В. Д. Проведение деловых бесед и переговоров. Как добиться своей цели в Китае. - Воронеж, 1999.
9. Корнелиус Х., Фэйер Ш. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. - М.: Стрингер, 1992.
10. Крутиков К.А. Сборник образцов дипломатических документов. - М.: Научная книга, 1997
11. Маккей Х. Как уцелеть среди акул: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1993.
12. Молочков Ф.Ф. Дипломатический протокол и дипломатическая практика. - М., 1977
13. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров / Пер. с венгр. - М.: Международные отношения, 1989.
14. Никольсон Г. Дипломатия. - М.: ОГИЗ, 1941.
15. О процессе международных переговоров (опыт зарубежных исследований) /Отв. редакторы Р.Г.Богданов, В. А. Кременюк. М.: ИСКАН, 1989.
16. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2003.
17. Палеха Ю. І. Ділова етика: Навчально-методичний посібник. – К.: ЄУФІМБ, 2000.
18. Пахомов Е.Ю. Дипломатия и дипломатическая служба США. Уч. Пособие. - М., 2000
19. Сагайдак О.П., Сардачук П.Д. Дипломатичне представництво: організація і форми роботи. – К.: Знання, 2008. – 295 с.

20. Сардачук П.Д., Кулик О.П. Дипломатичне представництво: Організація і форми роботи: Навчальний посібник. – К.: Україна, 2001. – 176 с.
21. Селянинов О.П. Практика дипломатических сношений государств: Уч. Пособие. - М., 2000
22. Сухарев В. А. Мы говорим на разных языках. М., 1998.
23. Ф. де Кальер. О способах ведения переговоров с государями.- М.,2000.
24. Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Етика ділового спілкування: Навч. посібник. – 3-є вид., перероб. і доп.– К.: Вікар, 2003.
25. Энциклопедия этикета. – М.: АСТ: Астрель, 2004.
26. Юри У. Преодолевая "нет", или Переговоры с "трудными" людьми. - М.: Наука, 1993.

4. Форма підсумкового контролю успішності навчання залік

5. Засоби діагностики успішності навчання модульна контрольна робота, проведення заліку.

МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН ТА ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан _____ В.Ф. Лисак
_____ 2016 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
НД 1.2.4 СТРАТЕГІЯ ТА ТАКТИКА ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ

НАПРЯМ ПІДГОТОВКИ	**055 МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ, СУСПІЛЬНІ КОМУНІКАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛЬНІ СТУДІЇ**
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	**МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ, СУСПІЛЬНІ КОМУНІКАЦІЇ ТА РЕГІОНАЛЬНІ СТУДІЇ**
ФАКУЛЬТЕТ	**ІСТОРИЧНИЙ**

Маріуполь - 2016

Робоча програма навчальної дисципліни «Стратегія та тактика ведення переговорів» для студентів за напрямом підготовки 055 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії спеціальністю Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії „30” серпня 2016 року. — 8 с.

Розробник:
Константинова Юлія Василівна, кандидат історичних наук, доцент кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики.
Протокол № 1 від “30” серпня 2016 року

Декан історичного факультету _____ В.Ф. Лисак

“30” серпня 20116 року

© Константинова Ю. В., 2016 рік
© Маріупольський державний університет, 2016 рік

1. Опис навчальної дисципліни

<table>
<tr><td rowspan="2">Найменування показників</td><td rowspan="2">Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень</td><td colspan="2">Характеристика навчальної дисципліни</td></tr>
<tr><td>денна форма навчання</td><td>заочна форма навчання</td></tr>
<tr><td>Кількість кредитів - 4</td><td>Галузь знань
05 Соціальні та поведінкові науки</td><td colspan="2">За вибором</td></tr>
<tr><td>Модулів – 3</td><td rowspan="5">Спеціальність
055 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії</td><td colspan="2">Рік підготовки:</td></tr>
<tr><td>Змістових модулів – 2</td><td>І-й</td><td>І-й</td></tr>
<tr><td>Індивідуальне науково-дослідне завдання - 1</td><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Загальна кількість годин - 120</td><td>І-й</td><td>І-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекції</td></tr>
<tr><td rowspan="7">Тижневих годин для денної форми навчання:
аудиторних – 1
самостійної роботи студента – 2</td><td rowspan="7">Освітній ступінь:
Магістр</td><td>28 год.</td><td>14 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Практичні, семінарські</td></tr>
<tr><td>12 год.</td><td>10 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостійна робота</td></tr>
<tr><td>70 год.</td><td>86 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Індивідуальні завдання:
10 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Вид контролю: Екзамен</td></tr>
</table>

Примітка.
Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 40 / 80 год.
для заочної форми навчання – 24 / 90 год.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

ета вивчення дисципліни: Ознайомити студентів з існуючими розробками в сфері міжнародних переговорів, сформувати практичні навички їх застосування.

Завдання:

- Ознайомити студентів з основними теоретичними підходами до аналізу міжнародних переговорів.
- Сформувати уявлення про завдання, форми і різновидах міжнародних переговорів.
- Роз'яснити будова переговорного процесу.
- Ознайомити студентів з проблемами, пов'язаними з введенням переговорів.
- Сформувати практичні навички підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів.

В результаті вивчення дисципліни **студент повинен знати**:

особливості підготовки до переговорів; етапи переговорів; методи ведення переговорів; стилі переговорів; стратегію і тактику ведення переговорів; ефективні технології ведення переговорів; психологію невербальної поведінки; етику і культуру поведінки на переговорах; особливості ведення ділових переговорів з зарубіжними партнерами.

Підготовлений **студент повинен уміти**:

ставити мету і формулювати завдання переговорів; визначати діапазонов цілей і завдань на переговорах; розробляти план ведення переговорів; визначати стратегію і тактику ведення

переговорів; збирати інформацію про партнерів по переговорам; використовувати прийоми аргументації та контраргументації; варіювати методами ведення переговорів.

1. Програма навчальної дисципліни

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ

Тема 1. Міжнародні переговори: поняття, класифікація, функції та особливості на сучасному етапі.
Тема 2. Організаційна підготовка до переговорного процесу
Тема 3. Теоретична підготовка до переговорів.
Тема 4. Структура переговорного процесу

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2.
СТРАТЕГІЯ ТА ТАКТИКА ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ

Тема 5. Стратегія і тактика ведення переговорів.
Тема 6. Правила ведення переговорів.
Тема 7. Посередництво у міжнародних переговорах.
Тема 8. Стилі ведення переговорів.
Тема 9. Психологія ділового спілкування.

2. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ												
Тема 1. Міжнародні переговори: поняття, класифікація, функції та особливості на сучасному етапі.	**6**	4	-	-	-	2	**6**	2	-	-	-	4
Тема 2. Організаційна підготовка до переговорного процесу	**13**	4	2	-	-	7	**14**	2	2	-	-	10
Тема 3. Теоретична підготовка до переговорів.	**9**	2	-	-	-	7	**14**	2	2	-	-	10
Тема 4. Структура переговорного процесу	**10**	2	2	-	-	6	**10**	2	-	-	-	8
Разом за змістовим модулем 1	**38**	**12**	**4**	**-**	**-**	**22**	**44**	**8**	**4**	**-**	**-**	**32**
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. СТРАТЕГІЯ ТА ТАКТИКА ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ												
Тема 5. Стратегія і тактика ведення переговорів.	**16**	4	2	-	-	10	**16**	2	2	-	-	12
Тема 6. Правила ведення переговорів.	**10**	2	-	-	-	8	**12**	2	-	-	-	10
Тема 7. Посередництво у міжнародних переговорах.	**12**	4	2	-	-	6	**12**	2	-	-	-	10
Тема 8. Стилі ведення	**14**	4	2	-	-	8	**12**	-	2	-	-	10

переговорів.												
Тема 9. Психологія ділового спілкування.	**20**	2	2	-	-	16	**14**	-	2	-	-	12
Разом за змістовим модулем 2	**72**	**16**	**8**	**-**	**-**	**48**	**66**	**6**	**6**	**-**	**-**	**54**
ІНДЗ												
ІНДЗ	**10**	-	-	-	10	-	**10**	-	-	-	10	-
Усього годин:	**120**	**28**	**12**	**-**	**10**	**70**	**120**	**14**	**10**	**-**	**10**	**86**

3. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Зміст та організація підготовки переговорів	2
2.	Основні етапи переговорного процесу	2
3.	Стратегія та тактика переговорного процесу	2
4.	Правила посередництва в міжнародних переговорах	2
5.	Невербальна поведінка під час переговорного процесу	2
6.	Особистісні стилі ведення переговорів	2

4. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Підготовка до переговорів	8
2.	Методи ведення переговорів	8
3.	Етапи ведення переговорів	6
4.	Стратегія і тактика переговорів	10
5.	Етикет ділового спілкування	8
6.	Робота з відеоматеріалами	4
7.	План переговорів	4
8.	Орієнтування у відносинах з партнерами	6
9.	Інтерпретація невербальних складових учасників переговорного процесу	8
10.	Проблемні зони переговорного процесу	8

7. Методи навчання

В процесі навчання використовуються словесні методи: лекція, лекція-дискусія; наочні: демонстрація матеріалу за допомоги мульти-медіа засобів; практичні: короткі доповіді, за заздалегідь наданими проблемними питаннями. Крім того, важливу роль відіграють творчі, проблемно-пошукові методи, пов’язані із постановкою наукової гіпотези, розгляд якої має знайти відображення в навчальній діяльності студентів.

Основними формами навчання є лекції, семінарські завдання, самостійна робота студентів.

8. Методи контролю

Контроль за рівнем підготовки студентів здійснюватиметься, як:

- поточний (перевірка знань на семінарах, за допомоги тестів та самостійних домашніх завдань);
- підсумковий (модульна контрольна робота);
- семестровий (у вигляді екзамену).

Питання до заліку

1. Вивчення переговорів: основні підходи та методи.
2. Переговорний процес як специфічне суспільне явище.
3. Особливості наукового дослідження переговорів.
4. Суб’єктивні та об’єктивні підходи до тлумачення місця та ролі переговорів у міжнародній практиці.
5. Правила ведення переговорів.
6. Правила посередництва.
7. Класифікація та функції переговорів.
8. Основні стратегії ведення переговорів.
9. Основні тактичні прийоми ведення переговорів.
10. Основні методи ведення переговорів.
11. Етапи переговорів.
12. Посередництво в переговорах.
13. Стратегічні підходи до проведення переговорів.
14. Підсумкові документи міжнародних переговорів.
15. Міжнародні переговори: поняття та особливості на сучасному етапі.
16. Організаційна підготовка до переговорів.
17. Національні стилі ведення переговорів.
18. Теоретична підготовка до переговорів.
19. Особистісні стилі ведення переговорів.
20. Стилі поведінки партнерів на переговорах.
21. Можливості переговорів в залежності від етапу розвитку конфлікту.
22. Специфіка телефонної розмови. Етичні норми поведінки під час телефонних переговорів.
23. Застосування правил вербальної і невербальної зворотного зв'язку.
24. Особливості ведення переговорів з індійськими дипломатами.
25. Особливості ведення переговорів з дипломатами арабських країн.
26. Особливості ведення переговорів з японськими дипломатами.
27. Особливості ведення переговорів з китайськими дипломатами.
28. Особливості ведення переговорів з італійськими дипломатами.
29. Особливості ведення переговорів з німецькими дипломатами.
30. Особливості ведення переговорів з англійськими дипломатами.

9. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота					Сума
Змістовий модуль №1 семінари	Змістовий модуль № 2 семінари	ІНДЗ	Підсумкова КР	Екзамен	
15	15	10	10	50	100

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	**A**	відмінно	зараховано
82-89	**B**	добре	
74-81	**C**		
64-73	**D**	задовільно	
60-63	**E**		
35-59	**FX**	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю

			повторного складання
0-34	**F**	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

10.Рекомендована література

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. - Казань, 1992.
2. Белланже Л. Переговоры. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). – СПб,2002.
3. Войскунский А. Е. Я говорю, мы говорим...: очерки о человеческом общении. 2 изд. - М., 1990.
4. Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол /Пер. с англ. Ю. П. Клюкина, В. В. Пастоева, Г. И.Фомина.-Изд.2.- М.: Международные отношения, 2003.
5. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
6. Головаха Е. И., Панина Н. В. Психология человеческого взаимопонимания. - Киев, 1989.
7. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. - М.: МГИМО, 1989.
8. Зак Л.А. Западная дипломатия и внешнеполитические стереотипы. - М.: Международные отношения, 1976.
9. Зограбян А.Г. Принятие решений на многосторонних переговорах // Российская дипломатия в свете мирового исторического опыта. - М.: МГИМО, 1998.
10. Исраэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. - М.: Международные отношения, 1990.
11. Камбон Ж. Дипломат. - М-Л.: Госполитиздат, 1946.
12. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
13. Касаткин В. Д. Проведение деловых бесед и переговоров. Как добиться своей цели в Китае. - Воронеж, 1999.
14. Корнелиус Х., Фэйер Ш. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. - М.: Стрингер, 1992.
15. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава "Международные переговоры")
16. Маккей Х. Как уцелеть среди акул: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1993.
17. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров.- М.-Новосибирск, 2002.
18. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров / Пер. с венгр. - М.: Международные отношения, 1989.
19. Никольсон Г. Дипломатия. - М.: ОГИЗ, 1941.
20. О процессе международных переговоров (опыт зарубежных исследований) /Отв. редакторы Р.Г.Богданов, В. А. Кременюк. М.: ИСКАН, 1989.
21. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2003.
22. Палеха Ю. І. Ділова етика: Навчально-методичний посібник. – К.: ЄУФІМБ, 2000.
23. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2008.
24. Пушмин Э. А. Посредничество в международном праве. М.: Международные отношения, 1989.
25. Саркисян Б. Победа на переговорах. - СПб: Питер, 1998.
26. Сухарев В. А. Мы говорим на разных языках. М., 1998.
27. Ф. де Кальер. О способах ведения переговоров с государями.- М.,2000.
28. Фишер Д., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения: Пер. с англ. – М.: Наука, 1990.
29. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам: Пер. с англ. – М.: Инф.-изд. дом "Филинь", 1996.
30. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006.

31. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.
32. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К., 2004.
33. Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Етика ділового спілкування: Навч. посібник. – 3-є вид., перероб. і доп.– К.: Вікар, 2003.
34. Энциклопедия этикета. – М.: АСТ: Астрель, 2004.
35. Юри У. Преодолевая "нет", или Переговоры с "трудными" людьми. - М.: Наука, 1993.
36. Юри У. Преодолевая "нет", или Переговоры с "трудными" людьми. - М.: Наука, 1993.

НАВЧАЛЬНИЙ КОНТЕНТ
до дисципліни «Стратегія та тактика ведення переговорів» спеціальності 055 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії

Тема 1. Міжнародні переговори: поняття, класифікація, функції та особливості на сучасному етапі.

Поняття "переговори". Основні підходи до дослідження переговорів. Періодизація дослідження переговорного процесу. Основні напрямки дослідження сьогодні. Традиційний та модерністський методи дослідження переговорного процесу.

Погляди Т.Шеллінга, А.Рапопорта, Г.Райффа, Р.Аксельрода, Ч.Карраса. Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентау. Теорія переговорів К.Райта "залізний кулак в оксамитовій рукавичці". Погляди на переговорний процес

Р.Фішера та У.Юрі. Міжнародні переговори: поняття та особливості на сучасному етапі. Поняття «міжнародні переговори». Характерні особливості переговорів. Структурні елементи переговорів.

Класифікація міжнародних переговорів. Переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту. Типи переговорів за Дж. Діном. Типи переговорів за Ж.-І. Нірамбером. Функції переговорів (інформаційно-комунікативна; регуляційна; пропагандистська; функція вирішення власних внутрішньополітичних і зовнішньополітичних завдань; координації дій на міжнародній арені).

Література

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. - Казань, 1992.
2. Белланже Л. Переговоры. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). – СПб,2002.
3. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
4. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. - М.: МГИМО, 1989.
5. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
6. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава “Международные переговоры”)
7. Попов В.И Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. – М.: Международные отношения, 2003. – 567с.
8. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам: Пер. с англ. – М.: Инф.-изд. дом “Филинь”, 1996.
9. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006.
10. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.

Тема 2. Організаційна підготовка до переговорного процесу

Основні стадії підготовки до переговорного процесу. Організаційна стадія та її основні етапи. Правила процедури проведення міжнародних переговорів.

П’ять основних варіантів розсадження голови та членів делегацій на двосторонніх та багатосторонніх переговорах. Порядок прийняття рішень. Консенсус та голосування два основні способи прийняття рішень, їх переваги та недоліки.

Література

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. - Казань, 1992.
2. Белланже Л. Переговоры. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). – СПб,2002.
3. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.

4. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. - М.: МГИМО, 1989.
5. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
6. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава “Международные переговоры”)
7. Попов В.И Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. – М.: Международные отношения, 2003. – 567с.
8. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам: Пер. с англ. – М.: Инф.-изд. дом “Филинь”, 1996.
9. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006.
10. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.

Тема 3. Теоретична підготовка до переговорів.

Основні стадії теоретичної підготовки до переговорів. Аналіз проблеми та розробка можливих ATNA. Розробка переговорної концепції і позиції на переговорах. «Переговорна позиція». Розробка стратегії і тактики переговорів. Підготовка необхідних документів. «Досьє переговорів». Сім елементів, що гарантують позитивний результат переговорів.

Література

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. - Казань, 1992.
2. Белланже Л. Переговоры. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). – СПб,2002.
3. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
4. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. - М.: МГИМО, 1989.
5. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
6. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава “Международные переговоры”)
7. Попов В.И Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. – М.: Международные отношения, 2003. – 567с.
8. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам: Пер. с англ. – М.: Инф.-изд. дом “Филинь”, 1996.
9. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006.
10. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.

Тема 4. Структура переговорного процесу

Етапи ведення переговорів та їх особливості. Етап взаємного уточнення інтересів, концепцій, позицій. Дискусійний етап. Підсумковий етап. Проблема переговорної гнучкості і переговори в умовах нерівності сил. Затвердження підсумків переговорів. Підсумкові документи міжнародних переговорів.

Література

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. - Казань, 1992.
2. Белланже Л. Переговоры. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). – СПб,2002.
3. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
4. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. - М.: МГИМО, 1989.
5. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.

6. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава “Международные переговоры”)
7. Попов В.И Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. – М.: Международные отношения, 2003. – 567с.
8. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам: Пер. с англ. – М.: Инф.-изд. дом “Филинь”, 1996.
9. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006.
10. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.

Тема 5. Стратегія і тактика ведення переговорів

Поняття «стратегія» переговорів. Види стратегій. Стратегія торгу (bargaining). М’який та жорсткий торг. Стратегія спільного з партнером пошуку вирішення проблеми (joint problem-solving). «Принципова» стратегія. Співвідношення основних стратегій. Способи подання позиції.

Основні тактичні прийоми ведення переговорів. Приклади основних тактик, що використовуються в ході міжнародного переговорного процесу. Максимальне завищення початкового рівня. Розстановка неправдивих акцентів у власній позиції. Ультимативні вимоги. Висунення вимог по наростаючій. Дозування інформації. Завідомо неправдива інформація або блеф. Відмова від власних пропозицій. Подвійне трактування. Поступове підвищення складності питань. Пошук загально прийнятної зони рішення. Пакетування. Блокова тактика.

Література

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. - Казань, 1992.
2. Белланже Л. Переговоры. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). – СПб,2002.
3. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
4. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. - М.: МГИМО, 1989.
5. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
6. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава “Международные переговоры”)
7. Попов В.И Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. – М.: Международные отношения, 2003. – 567с.
8. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам: Пер. с англ. – М.: Инф.-изд. дом “Филинь”, 1996.
9. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006.
10. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.

Тема 6. Правила ведення переговорів

Поняття «правило» по відношенню до переговорного процесу. Резолюція ГА ООН «Принципи та установки для ведення міжнародних переговорів». Класифікація правил за В.А. Кременюком та Р. Фішером.

Правило 1. Відділяй людей від проблеми. Правило 2. Зосередження на інтересах, а не на позиціях. Правило 3. Альтернативні варіанти. Правило 4. Об’єктивні критерії при розробці домовленостей (угод).

Література

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. - Казань, 1992.
2. Белланже Л. Переговоры. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). – СПб,2002.
3. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
4. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. - М.: МГИМО, 1989.
5. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
6. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава “Международные переговоры”)
7. Попов В.И Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. – М.: Международные отношения, 2003. – 567с.
8. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам: Пер. с англ. – М.: Инф.-изд. дом “Филинь”, 1996.
9. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006.
10. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.

Тема 7. Посередництво у міжнародних переговорах

Теорія конфлікту. Посередництво у конфліктах. Функції посередника. Стратегії посередництва. Види посередництва. Правила посередництва. Нейтральність посередника. Поняття "третя сторона". Поняття "спостерігач" та його функції. Арбітраж та його функції. "Місії добрих послуг". Посередництво держав. Посередництво міждержавних та неурядових організацій. Інші види посередництва. Ефективність посередницьких зусиль.

Література

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. - Казань, 1992.
2. Белланже Л. Переговоры. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). – СПб,2002.
3. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
4. Попов В.И Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. – М.: Международные отношения, 2003. – 567с.
5. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам: Пер. с англ. – М.: Инф.-изд. дом “Филинь”, 1996.
6. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.

Тема 8. Стилі ведення переговорів

Поняття “національний стиль ведення переговорів”. Роль національних стилів в переговорному процесі. Погляди У.Зартмана, М.Бергмана, Р.Коена, Г.Фішера, К.Йонссона. Характеристика національних стилів ведення переговорів: американський, німецький, англійський, французький, японський, китайський, арабський. Особисті стилі ведення переговорів. Якості “ідеального переговірника”. Психологічні аспекти ведення переговорів.

Література

1. Войскунский А. Е. Я говорю, мы говорим...: очерки о человеческом общении. 2 изд. - М., 1990.
2. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
3. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. - М.: МГИМО, 1989.
4. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
5. Касаткин В. Д. Проведение деловых бесед и переговоров. Как добиться своей цели в Китае. - Воронеж, 1999.

6. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров / Пер. с венгр. - М.: Международные отношения, 1989.
7. О процессе международных переговоров (опыт зарубежных исследований) /Отв. редакторы Р.Г.Богданов, В. А. Кременюк. М.: ИСКАН, 1989.
8. Попов В.И Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. – М.: Международные отношения, 2003. – 567с.
9. Сухарев В. А. Мы говорим на разных языках. М., 1998.
10. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам: Пер. с англ. – М.: Инф.-изд. дом “Филинь”, 1996.
11. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006.
12. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.

Тема 9. Психологія ділового спілкування

Психологічний настрій партнерів. Переговорна сторона. Правила впливу на співбесідника. Щира зацікавленість іншою особою. Керованість дій та настрою. Усвідомлення особистої значущості. Вміння слухати та прислуховуватися. Особисті бесіди. Усвідомлення значущості взаєморозуміння. Невербальні засоби спілкування.

Література

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. - Казань, 1992.
2. Войскунский А. Е. Я говорю, мы говорим...: очерки о человеческом общении. 2 изд. - М., 1990.
3. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
4. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
5. Касаткин В. Д. Проведение деловых бесед и переговоров. Как добиться своей цели в Китае. - Воронеж, 1999.
6. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава “Международные переговоры”)
7. Палеха Ю. І. Ділова етика: Навчально-методичний посібник. – К.: ЄУФІМБ, 2000.
8. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ПРОВЕДЕННЯ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

до дисципліни «Стратегія та тактика ведення переговорів»
спеціальності 055 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії

Семінар 1. Зміст та організація підготовки переговорів

Проблемні питання

- Завдання і проблеми підготовчої роботи. Переговори про переговори.
- Вибір місця та термінів проведення переговорів. Визначення порядку денного та рівня переговорів.
- Моделювання процесу переговорів. Аналіз проблеми і розробка можливих альтернатив. Підготовка переговорної позиції, концепції і можливих варіантів вирішення проблеми.
- Формування пропозицій і підготовка основних аргументів.
- Організаційна підготовка переговорів. Формування делегації. Кількісний і персональний склад переговорної сторони. Визначення функцій кожного учасника переговорів.
- Наради. Технічні засоби по підготовці та веденню переговорів.

Література

1. Белланже Л. Переговоры. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). – СПб,2002.
2. Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол. - М.: Междунар. отношения, 2003. - 416 с.
3. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
4. Гуменюк Б.І.Основи дипломатичної та консульської служби : Навчальний посібник. – К.: Либідь, 1998. – 248 с.
5. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
6. Крутиков К.А. Сборник образцов дипломатических документов. - М.: Научная книга, 1997
7. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава “Международные переговоры”)
8. Молочков Ф.Ф. Дипломатический протокол и дипломатическая практика. - М., 1977
9. О процессе международных переговоров (опыт зарубежных исследований) /Отв. редакторы Р.Г.Богданов, В. А. Кременюк. М.: ИСКАН, 1989.
10. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2003.
11. Палеха Ю. І. Ділова етика: Навчально-методичний посібник. – К.: ЄУФІМБ, 2000.
12. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2008.
13. Попов В.И Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. – М.: Международные отношения, 2003. – 567с.
14. Пушмин Э. А. Посредничество в международном праве. М.: Международные отношения, 1989.
15. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам: Пер. с англ. – М.: Инф.-изд. дом “Филинь”, 1996.
16. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.
17. Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Етика ділового спілкування: Навч. посібник. – 3-є вид., перероб. і доп.– К.: Вікар, 2003.
18. Энциклопедия этикета. – М.: АСТ: Астрель, 2004.

Методичні вказівки до семінарського занять.

Семінарське занняття відбувається у формі вільного спілкування між основним доповідачем та аудиторією. Процес організації підготовки переговорів розбитий на певні етапи, кожен з яких потребує окремого детального вивчення і висвітлення під час дискусії. Особливу увагу необхідно приділити практичній складовій отриманих знань.

В ході семінарського заняття студент повинен отримати чітке уявлення про підготовкий етап переговорного процесу.

Семінар 2. Основні етапи переговорного процесу
Проблемні питання

- Етапи ведення переговорів та їх особливості.
- Етап взаємного уточнення інтересів, концепцій, позицій.
- Дискусійний етап.
- Підсумковий етап.
- Затвердження підсумків переговорів.
- Види документів за підсумками переговорів.

Література

1. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
2. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. - М.: МГИМО, 1989.
3. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
4. Крутиков К.А. Сборник образцов дипломатических документов. - М.: Научная книга, 1997
5. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава “Международные переговоры”)
6. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров.- М.-Новосибирск, 2002.
7. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров / Пер. с венгр. - М.: Международные отношения, 1989.
8. О процессе международных переговоров (опыт зарубежных исследований) /Отв. редакторы Р.Г.Богданов, В. А. Кременюк. М.: ИСКАН, 1989.
9. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2003.
10. Палеха Ю. І. Ділова етика: Навчально-методичний посібник. – К.: ЄУФІМБ, 2000.
11. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2008.
12. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам: Пер. с англ. – М.: Инф.-изд. дом “Филинь”, 1996.
13. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.
14. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К., 2004.
15. Энциклопедия этикета. – М.: АСТ: Астрель, 2004.

Методичні вказівки до семінарського занять

Основним завданням семінарського заняття є вивчення основних етапів переговорного процесу. Студенти мають скласти чітке уявлення про кожен з них, знати слабкі і сильні сторони, підводне каміння з яким може зіштовхнутися переговорщик. Окрему увагу необхідно приділити видам підсумкових документів та вимогам до їх складання.

Семінар відбувається у вигляді дискусії з залученням всіх присутніх студентів.

Семінар 3. Стратегія та тактика переговорного процесу
Проблемні питання

- Стратегії ведення переговорів.
- Стратегія торгу.
- Стратегія спільного з партнером пошуку вирішення проблеми.
- Способи подання позиції.
- Основні тактичні прийоми ведення переговорів.
- Максимальне завищення початкового рівня.
- Розстановка неправдивих акцентів у власній позиції.
- Ультимативні вимоги.
- Висунення вимог по наростаючій.
- Дозування інформації.
- Завідомо неправдива інформація або блеф.

- Відмова від власних пропозицій.
- Подвійне трактування.
- Поступове підвищення складності питань.
- Пошук загально прийнятної зони рішення.
- Пакетування.
- Блокова тактика.
- Проблема переговорної гнучкості і переговори в умовах нерівності сил.

Література

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. - Казань, 1992.
2. Белланже Л. Переговоры. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). – СПб,2002.
3. Головаха Е. И., Панина Н. В. Психология человеческого взаимопонимания. - Киев, 1989.
4. Исраэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. - М.: Международные отношения, 1990.
5. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
6. Касаткин В. Д. Проведение деловых бесед и переговоров. Как добиться своей цели в Китае. - Воронеж, 1999.
7. Корнелиус Х., Фэйер Ш. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. - М.: Стрингер, 1992.
8. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава “Международные переговоры”)
9. Маккей Х. Как уцелеть среди акул: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1993.
10. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров.- М.-Новосибирск, 2002.
11. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров / Пер. с венгр. - М.: Международные отношения, 1989.
12. Саркисян Б. Победа на переговорах. - СПб: Питер, 1998.
13. Фишер Д., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения: Пер. с англ. – М.: Наука, 1990.
14. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам: Пер. с англ. – М.: Инф.-изд. дом “Филинь”, 1996.
15. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006.
16. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К., 2004.
17. Юри У. Преодолевая "нет", или Переговоры с "трудными" людьми. - М.: Наука, 1993.

Методичні вказівки до семінарського занять.

В ході семінару мають бути розглянуті наведені приклади стратегії та тактики ведення переговорів. Необхідно визначити сильні та слабкі сторони кожної з них. Також навести приклади ситуацій за яких використовувалась та чи інша стратегія або тактика.

Семінар відбувається у вигляді дискусії з залученням всіх присутніх студентів.

Семінар 4. Правила посередництва в міжнародних переговорах

Проблемні питання

- Теорія конфлікту.
- Посередництво у конфліктах.
- Функції посередника.
- Стратегії посередництва.
- Види посередництва.
- Нейтральність посередника.
- Поняття "третя сторона".
- Поняття "спостерігач" та його функції.
- Арбітраж та його функції.
- "Місії добрих послуг".
- Посередництво держав.
- Посередництво міждержавних та неурядових організацій.

- Інші види посередництва.
- Ефективність посередницьких зусиль.

Література

1. Белланже Л. Переговоры. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). – СПб,2002.
2. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
3. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. - М.: МГИМО, 1989.
4. Зак Л.А. Западная дипломатия и внешнеполитические стереотипы. - М.: Международные отношения, 1976.
5. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
6. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М., 2002 (глава “Международные переговоры”)
7. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров.- М.-Новосибирск, 2002.
8. Молочков Ф.Ф. Дипломатический протокол и дипломатическая практика. - М., 1977
9. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров / Пер. с венгр. - М.: Международные отношения, 1989.
10. Никольсон Г. Дипломатия. - М.: ОГИЗ, 1941.
11. О процессе международных переговоров (опыт зарубежных исследований) /Отв. редакторы Р.Г.Богданов, В. А. Кременюк. М.: ИСКАН, 1989.
12. Попов В.И Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. – М.: Международные отношения, 2003. – 567с.
13. Пушмин Э. А. Посредничество в международном праве. М.: Международные отношения, 1989.
14. Сагайдак О.П., Сардачук П.Д. Дипломатичне представництво: організація і форми роботи. – К.: Знання, 2008. – 295 с.
15. Селянинов О.П. Практика дипломатических сношений государств: Уч. Пособие. - М., 2000
16. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К., 2004.

Методичні вказівки до семінарського занять.

В процесі підготовки у студента повинне сформуватись чітке уявлення про інститут посередництва його основні види та функції. Студент має вміти орієнтуватися у стадіях посередництва, наводити практичні приклади.

Семінар відбувається у вигляді дискусії з залученням всіх присутніх студентів.

Семінар 5. Невербальна поведінка під час переговорного процесу

Проблемні питання

- Особливості поведінки зі співрозмовником різних психологічних типів
- Психологія невербальної поведінки
- Підготовка зустрічі
- Початок переговорів: психодіагностика опонента
- «Розшифровка» опонента
- Вплив на опонента

Література

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. - Казань, 1992.
2. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
3. Головаха Е. И., Панина Н. В. Психология человеческого взаимопонимания. - Киев, 1989.
4. Зограбян А.Г. Принятие решений на многосторонних переговорах // Российская дипломатия в свете мирового исторического опыта. - М.: МГИМО, 1998.

5. Зонова Т.В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития. Учебное пособие. - М., 2003.
6. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
7. Касаткин В. Д. Проведение деловых бесед и переговоров. Как добиться своей цели в Китае. - Воронеж, 1999.
8. Корнелиус Х., Фэйер Ш. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. - М.: Стрингер, 1992.
9. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров.- М.-Новосибирск, 2002.
10. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2003.
11. Палеха Ю. І. Ділова етика: Навчально-методичний посібник. – К.: ЄУФІМБ, 2000.
12. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2008.
13. Саркисян Б. Победа на переговорах. - СПб: Питер, 1998.
14. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006.
15. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.
16. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К., 2004.
17. Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Етика ділового спілкування: Навч. посібник. – 3-є вид., перероб. і доп.– К.: Вікар, 2003.

Методичні вказівки до семінарського занять.

Семінар складється з двох чатин. Під час першої розглядаються теоретичні підходи до психології невербальної поведінки, основні методики підготовки до переговорів у плоскості невербального спілкування.

Друга частина – ділова гра. Напередодні студенти мають розбитися на пари, та обрати тему для переговорів, розробити лінію поведінку, яку вони будуть втілювати перед аудиторією та цілі, які прагнуть досягти в переговорах. В ході гри необхідно завдяки спостереженню за невербальною поведінкою опонента, максимально досягти своїх цілей під час переговорів.

Семінар 6. Особистісні стилі ведення переговорів

Проблемні питання

- Типологія особистих стилів: шістнадцять базових моделей: Можливості і межі типологізації: методи В. Мастенбрука, К. Селліха і С. Джейна. Типологія за методом К. Юнга: багатофакторний підхід. Жорсткі переговорники: «маршал», «адміністратор», «інспектор», «майстер». Гнучкі переговорники: «політик», «ентузіаст», «хранитель» і «посередник». Конструктивні переговорники: «новатор», «підприємець», «аналітик», «критик». Етичні переговорники: «ініціатор», «наставник», «гуманіст», «романтик».
- Особистісний стиль крізь призму національної культури.
- Якості “ідеального переговірника”.
- Імідж ідеального переговірника: фактори успіху, причини поразок.
- Вплив особистісних якостей переговорщика на хід та результат переговорів

Література

1. Андреев В. И. Конфликтология: искусство спора, ведения переговоров и разрешения конфликтов. - Казань, 1992.
2. Василенко И.А., Василенко Е.В. Личностный стиль за столом международных переговоров - М.: Аспект Пресс, 2012. — 208 с.
3. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів – Вінниця: НОВА КНИГА, 2002.
4. Головаха Е. И., Панина Н. В. Психология человеческого взаимопонимания. - Киев, 1989.
5. Исраэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. - М.: Международные отношения, 1990.
6. Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
7. Касаткин В. Д. Проведение деловых бесед и переговоров. Как добиться своей цели в Китае. - Воронеж, 1999.

8. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров.- М.-Новосибирск, 2002.
9. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров / Пер. с венгр. - М.: Международные отношения, 1989.
10. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2008.
11. Фишер Р., Юри У., Паттон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006.
12. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2004.
13. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: Навчальний посібник. – К., 2004.

Методичні вказівки до семінарського занять.

Семінарське занняття відбувається у формі вільного спілкування між основним доповідачем та аудиторією.

В результаты вивчення теми студент-магістрант має орієнтуватися у шістнадцяти базових моделях особистісної поведінки під час переговорів.Знати я ким чином національна культура впливає на особистісний стиль.Мати уявлення про якості «ідеального переговорника». Розуміти як особистісні переговорника можуть вплинути на хід та результат переговорів.

ДИДАКТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ
до дисципліни «Стратегія та тактика ведення переговорів»
спеціальності 055 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії

1. **Работа зі словником.**
   Скласти словник основних робочих термінів (не менше 20).

2. **Написати реферат на одну з наведених тем:**

1. Особливості ведення ділових переговорів по телефону.
2. Особливості ведення переговорів з терористами.
3. Ефективність ділових переговорів.
4. Технологія завершення ділових переговорів.
5. Європейська модель ділового спілкування.
6. Північноамериканська модель ділового спілкування.
7. Арабська модель ділового спілкування.
8. Азіатська модель ділового спілкування.
9. Провести самостійну діагностичну роботу.
10. План і структура переговорного процесу.
11. Психологічний портрет переговірника.
12. Паузи в переговорному процесі.
13. Особливості збору інформації про партнерів по ділових переговорів.
14. Ділові переговори і проблема презентів (подарунки, сувеніри).
15. Стилі ведення ділових переговорів

Вимоги

Ттема обирається згідно порядкового номеру прізвища в журналі академічної групи.

Об'єм – не менше 15 стр. Шрифт – 14, Times New Roman, обов'язкі всі елементи: зміст, вступ, розділи, висновки, список використаних джерел.

Література

1. Аверченко Л.К. и др. Психология управления. Курс лекций. - Новосибирск: Изд.НГАЭиУ; М.: Изд. «ИНФРА-М», 1997
2. Бороздина Г.В. Психология делового общения. Уч. пособие. - М.: Изд. «ИНФРА-М», 1998
3. Бройниг Г. Руководство по ведению переговоров. - М.: Изд. «ИНФРА-М», 1996
4. Дональдсон Майкл К., Дональдсон Мими. Умение вести переговоры для «чайников». - Киев – Москва., Изд. «ДИАЛЕКТИКА», 1998
5. Ковров А.В. Психологические аспекты ведения деловых переговоров. - М.: Изд.«Бератор-Пресс», 2003
6. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. - М., 1993
7. Лебедева М.М. Уметь вести переговоры. - М., 1991
8. Проведение деловых бесед и переговоров. Как добиться своей цели. - Воронеж., 1991
9. Психология и этика делового общения. Учебник для ВУЗов. Под ред. Лавриненко В.Н. - М.: Изд. «ЮНИТИ-ДАНА», 2000
10. Руденский Е.В. Основы психотехнологии общения менеджера. Уч. пособие. - М.:Изд. «ИНФРА-М»; Новосибирск: Изд. НГАЭиУ, 1997
11. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. - М.: Изд. «Филинъ», 1996
12. Фишер Р., Юрии У. Путь к согласию или переговоры без поражения. - М.: Изд.«Наука», 1990
13. Ходсон Д. Преговоры на равных. - Минск: Изд. «Амалфея», 1998
14. Холопова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет для деловых людей. - М., 1995
15. Ягер Д. Деловой этикет: как выжить и преуспеть в мире бизнеса. - М., 1994

ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ СТУДЕНТІВ
до дисципліни «Стратегія та тактика ведення переговорів»
спеціальності 055 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії

Завдання модульної контрольної роботи для поточного контролю

1. Дати визначення:

Арбітраж, імплементація, консенсус, міжнародний договір, моральні норми, нормативний акт, парафування, посередництво, прецедент, пролонгація, ратифікація, традиція, modus vivendi.

2. Дайте розгорнуту відповідь на запитання:

1. Сучасна концепція ефективних міжнародних переговорів.
2. Стратегія і тактика міжнародних переговорів: методи оптімізації.
3. Проблема ефективності міжнародних переговорів.
4. Міжнародні переговори в умовах конфлікту.
5. Інститут посередництва на міжнародних переговорах: проблема ефективності.
6. Порівняльний аналіз основних наукових підходів до міжнародних переговорів.
7. Національний стиль як чинник міжнародних переговорів.
8. Особистісний стиль міжнародних переговорів.
9. Особливості переговорів на високому та найвищому рівнях.
10. Специфічні особливості багатосторонніх міжнародних переговорів.
11. Організаційне забезпечення міжнародних переговорів.
12. Проблема забезпечення переговорної гнучкості в умовах конфлікту на міжнародних переговорах.
13. Проблема вибору переговорної стратегії: порівняльний аналіз основних підходів.
14. Зв'язок з громадськістю на міжнародних переговорах.
15. Розробка ефективної інформаційної кампанії, що супроводжує міжнародні переговори.
16. Міжнародні переговори в інформаційному суспільстві: віртуальні стратегії успіху.
17. Проблема підвищення ефективності міжнародних переговорів.
18. Національний стиль як чинник міжнародних переговорів.
19. Інформаційний супровід п міжнародних переговорів.
20. Порівняльний аналіз західних і східних стилів ведення переговорів.

Питання до заліку

1. Вивчення переговорів: основні підходи та методи.
2. Переговорний процес як специфічне суспільне явище.
3. Особливості наукового дослідження переговорів.
4. Суб’єктивні та об’єктивні підходи до тлумачення місця та ролі переговорів у міжнародній практиці.
5. Правила ведення переговорів.
6. Правила посередництва.
7. Класифікація та функції переговорів.
8. Основні стратегії ведення переговорів.
9. Основні тактичні прийоми ведення переговорів.
10. Основні методи ведення переговорів.
11. Етапи переговорів.
12. Посередництво в переговорах.
13. Стратегічні підходи до проведення переговорів.
14. Підсумкові документи міжнародних переговорів.
15. Міжнародні переговори: поняття та особливості на сучасному етапі.
16. Організаційна підготовка до переговорів.
17. Національні стилі ведення переговорів.
18. Теоретична підготовка до переговорів.
19. Особистісні стилі ведення переговорів.
20. Стилі поведінки партнерів на переговорах.
21. Можливості переговорів в залежності від етапу розвитку конфлікту.
22. Специфіка телефонної розмови. Етичні норми поведінки під час телефонних переговорів.
23. Застосування правил вербальної і невербальної зворотного зв'язку.
24. Особливості ведення переговорів з індійськими дипломатами.
25. Особливості ведення переговорів з дипломатами арабських країн.
26. Особливості ведення переговорів з японськими дипломатами.
27. Особливості ведення переговорів з китайськими дипломатами.
28. Особливості ведення переговорів з італійськими дипломатами.
29. Особливості ведення переговорів з німецькими дипломатами.
30. Особливості ведення переговорів з англійськими дипломатами.

ІНФОРМАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ БІБЛІОТЕКИ ПО ЗАБЕЗПЕЧЕННЮ НАВЧАЛЬНИМИ ПІДРУЧНИКАМИ (ПОСІБНИКАМИ) З ДИСЦИПЛІНИ
до дисципліни «Стратегія та тактика ведення переговорів»
спеціальності 055 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії

Кацы Д.В.	Переговоры и посредничество: инструменты повседневной практики международника.	СПб: Изд во С Петерб. университета, 2005.	10
Сагайдак О.П.	Дипломатичний протокол та етикет: Навчальний посібник. – 2-ге видання, перероблене і доп.	К.: Знання, 2006. Гриф МОН	7
Галушко В.П.	Діловий протокол та ведення переговорів: Навчальний посібник	Вінниця: Нова книга, 2002. Гриф МОН	15
Попов И.И.	Современная дипломатия: теория и практика: Курс лекций. – Часть 1: Дипломатия, наука и искусство.	М.: Научная жизнь,2000.	10