

Київський університет імені Бориса Грінченка
Факультет права та міжнародних відносин
Кафедра міжнародних відносин

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Проректор з науково-методичної та
навчальної роботи
О.Б. Жильцов
« _____ » _____ 2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародні відносини в постбіполярному світі
Змістовий модуль: Теорія та практика міжнародних переговорів

для студентів

спеціальності	291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії
освітнього рівня	першого (бакалаврського)
освітніх програм	291.00.01 Суспільні комунікації, 291.00.02 Регіональні студії



Київ – 2023

Розробник:

Виговська Ольга Сергіївна, кандидат політичних наук, доцент кафедри міжнародних відносин Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка

Викладач:

Виговська Ольга Сергіївна, кандидат політичних наук, доцент кафедри міжнародних відносин Факультету права та міжнародних відносин Київського університету імені Бориса Грінченка

Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри міжнародних відносин

Протокол від 14 лютого 2023 р. № 6

Завідувач кафедри
міжнародних відносин



В.М. Яблонський

Робочу програму погоджено з гарантами освітніх програм 291.00.01 «Суспільні комунікації» та 291.00.02 «Регіональні студії»

____.____. 2023 р.

Гарант освітньої програми 291.00.02 «Регіональні студії»



М.М. Бессонова

Гарант освітньої програми 291.00.01 «Суспільні комунікації»



І.Ю. Слюсаренко

Робочу програму перевірено

____.____. 2023 р.

Заступник декана



А.Ю. Нашинець-Наумова

Пролонговано:

на 20__/20__ н.р. _____ (підпис) _____ (ПІБ), «___» ___ 20__ р., протокол № ___

на 20__/20__ н.р. _____ (підпис) _____ (ПІБ), «___» ___ 20__ р., протокол № ___

на 20__/20__ н.р. _____ (підпис) _____ (ПІБ), «___» ___ 20__ р., протокол № ___

на 20__/20__ н.р. _____ (підпис) _____ (ПІБ), «___» ___ 20__ р., протокол № ___

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни за формами навчання	
	денна	заочна
Блок дисциплін: «Міжнародні відносини в постбіполярному світі»		
<i>Вид дисципліни</i>	вибіркова	
<i>Мова викладання, навчання та оцінювання</i>	українська	
<i>Загальний обсяг кредитів / годин</i>	20/ 600	
<i>Курс</i>	2, 3	
<i>Семестр</i>	3, 4, 5, 6	
<i>Кількість змістових модулів з розподілом</i>	4	
<i>Обсяг кредитів</i>	20	
<i>Обсяг годин, в тому числі:</i>	600	
<i>Аудиторні</i>	280	
<i>Модульний контроль</i>	40	
<i>Семестровий контроль</i>	-	
<i>Самостійна робота</i>	280	
<i>Форма семестрового контролю</i>	залік	
Змістовий модуль «Теорія та практика міжнародних переговорів»		
<i>Курс</i>	3	
<i>Семестр</i>	6	
<i>Обсяг кредитів</i>	4	
<i>Обсяг годин, в тому числі:</i>	120	
<i>Аудиторні</i>	56	
<i>Модульний контроль</i>	8	
<i>Семестровий контроль</i>	-	
<i>Самостійна робота СК</i>	56	
<i>Форма семестрового контролю</i>	залік	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Теорія та практика міжнародних переговорів» 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.

Завданнями навчальної дисципліни «Теорія та практика міжнародних переговорів» є:

- ознайомити студентів з основними методологічними підходами до аналізу міжнародних переговорів;
- визначити місце та роль міжнародних переговорів у сучасній системі міжнародних відносин;
- сформуванати системні знання щодо стратегії і тактики переговорного процесу;
- виробити навички роботи з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами, що регламентують сучасні міжнародні переговори;
- схарактеризувати 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;
- сформуванати практичні навички щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення міжнародних переговорів.

Заняття в Центрах компетентностей не заплановано.

Відповідно до Освітньо-професійних програм 291.00.01 «Суспільні комунікації» та 291.00.02 «Регіональні студії» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти зі спеціальності 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії», вибіркова дисципліна «Міжнародні відносини в постбіполярному світі: Теорія та практика міжнародних переговорів» поглиблює наступні компетентності:

ЗК3. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК4. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК5. Здатність працювати в міжнародному контексті.

ЗК6. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

СК8. Усвідомлення національних інтересів України на міжнародній арені.

СК12. Здатність до здійснення комунікації та інформаційноаналітичної діяльності у сфері міжнародних відносин (українською та іноземними мовами).

3. Результати навчання за дисципліною

У результаті вивчення дисципліни «Теорія та практика міжнародних переговорів» студенти повинні **знати**:

- 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 **студенти повинні вміти:**

- 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;
- організувати інформаційний супровід та формувати ефективні зв'язки з громадськістю під час ведення переговорів;
- готувати підсумкові документи міжнародних переговорів.

Відповідно до Освітньо-професійних програм 291.00.01 «Суспільні комунікації» та 291.00.02 «Регіональні студії» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти зі спеціальності 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії», вибіркова дисципліна «Міжнародні відносини в постбіполярному світі: Теорія та практика міжнародних переговорів» поглиблює формування таких програмних результатів навчання (ПРН):

РН08. Збирати, обробляти та аналізувати великі обсяги інформації про стан міжнародних відносин, зовнішньої політики України та інших держав, регіональних систем, міжнародних комунікацій.

РН13. Вести фахову дискусію із проблем міжнародних відносин, міжнародних комунікацій, регіональних студій, зовнішньої політичної діяльності, аргументувати свою позицію, поважати опонентів і їхню точку зору.

РН16. Розуміти та відстоювати національні інтереси України у міжнародній діяльності.

РН17. Мати навички самостійного визначення освітніх цілей та навчання, пошуку необхідних для їх досягнення освітніх ресурсів.

4. Структура навчальної дисципліни

№ п/п	Назви теоретичних розділів	Кількість годин				
		Разом	Лекційних	Семінарських	Самостійна робота	Модульний контроль
Змістовий модуль 1.						
Теоретичні основи дослідження переговорного процесу						
1.1	Міжнародні переговори як предмет дослідження та практична діяльність	6	2	2		2
1.2.	Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація	8	2	2		4
1.3.	Східна стратагемна модель ведення міжнародних переговорів	8	2	2		4
1.4.	Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації	6	2	2		2
	Модульний контроль	2				2
	Разом	30	8	8		12
Змістовий модуль 2.						
Підготовка та проведення міжнародних переговорів						
2.1.	Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики	10	2	2		6
2.2.	Особливості організації та етапи проведення міжнародних переговорів	10	2	2		6
2.3.	Завершення міжнародних переговорів: прийняття рішень та підготовка підсумкових документів	8	2	2		4
	Модульний контроль	2				2
	Разом	30	6	6		16
Змістовий модуль 3.						
Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів						
3.1	Зв'язки з громадськістю (PR) та їх місце у переговорному процесі	6	2	2		2
3.2	Планування інформаційної кампанії та вибір інформаційних технологій ведення міжнародних переговорів	8	2	2		4
3.3	Методи та прийоми маніпуляції суспільною думкою під час підготовки та проведення міжнародних переговорів	8	2	2		4
3.4	Іміджологія та іміджеві технології у процесі ведення та висвітлення результатів міжнародних переговорів	6	2	2		2

	Модульний контроль	2					2
	Разом	30	8	8		12	2
Змістовий модуль 4. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів							
4.1	Західна і східна культура міжнародних переговорів: порівняльний аналіз	8	2	2		4	
4.2	Переговори із західними партнерами: специфіка національних стилів	10	2	2		6	
4.3	Переговори із незахідними партнерами: основні національні стилі	10	2	2		6	
	Модульний контроль	2					2
	Разом	30	6	6		16	2
	<i>Разом за навчальним планом</i>	120	28	28		56	8

5. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1

Теоретичні основи дослідження переговорного процесу

Тема 1.1. Міжнародні переговори як предмет дослідження та практична діяльність

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. Моргентау. Погляди Р. Аксельрода, Г. Райффа, А. Раппопорта, Р. Фішера, У. Юрі та ін. щодо теорії та практики переговорного процесу.

Типологія міжнародних переговорів: за рівнем; кількістю учасників; характером взаємодії; офіційні або неофіційні переговори та ін.

Багатосторонні міжнародні переговори, складність їхньої організації, структурування інтересів сторін-учасників шляхом створення коаліцій. Правила організації та проведення багатосторонніх міжнародних переговорів, технічні складнощі. Роль голови на міжнародних переговорах (засідання Ради Безпеки ООН). Процедура проведення засідань як найважливіший елемент багатосторонніх переговорів. Методи прийняття рішення, переваги та обмеження методів прийняття рішень на багатосторонніх міжнародних переговорах.

Сутність понять «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.

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. Загально визнані стадії переговорного процесу.

Функції міжнародних переговорів та їх основне призначення – спрямованість на спільне вирішення проблеми.

Класифікація міжнародних переговорів: традиційна – в залежності від *сфери ведення* переговорів; у відповідності до конкретних проблем, які розглядаються. 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 за концепцією Дж. Діна: три групи переговорів. Класифікація міжнародних переговорів у відповідності до *їх цілей* за концепцією Ф. Ч. Ікле; до умов їх ведення: переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту.

Література основна: 3, 6, 9, 10

Література додаткова: 11, 15, 21

Тема 1.2. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація

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. Раппопорта 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 ефективної медіації.

Література основна: 3, 6, 9, 10

Література додаткова: 6, 10, 14, 20

Тема 1.3. Східна стратагемна модель ведення міжнародних переговорів

Східна стратагемна модель ведення переговорів як метод інтелектуальних пасток. *Стратагема* (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. *Стратагемне мислення* як мистецтво використання різноманітних прийомів психологічного протистояння із специфічними законами та вимогами. Основна ідея стратагемного мислення на міжнародних переговорах. Ідеальний наступ та ідеальний захист у межах стратагемного мислення.

Стратагемний підхід, його зв'язок із ситуаційним аналізом. Стратагемний підхід ведення міжнародних переговорів не тільки як модель поведінки, а й спосіб пізнання, який дозволяє по-новому відкрити для себе партнерів по міжнародним переговорам.

Ланцюг стратагем як метод інтелектуальних пасток. Використання у політиці мистецтва ланцюга стратагем з давніх часів. Варіанти поєднання стратагем під час переговорного процесу.

Стародавній китайський канон «Тридцять шість стратагем. Таємна книга військового мистецтва» (VII ст.) як уособлення китайської народної мудрості. Основні різновиди стратагем згідно стародавнього китайського канону: I. Стратагеми успішних переговорів; II. Стратагеми урівноваження сил на переговорах; III. Стратагеми наступу; IV. Стратагеми переговорів з декількома учасниками; V. Стратагеми наступу спільно з третьою стороною; VI. Стратагеми переговорів із слабкою позицією. Стратагемна модель ведення міжнародних переговорів як сума цілеспрямованих заходів, розрахованих на реалізацію довгострокового стратегічного плану, що забезпечує вирішення кардинальних завдань.

Стратагемний аналіз на політичних переговорах і як можливість захисту, і як зброя наступу, і як засіб ретроспективного або перспективного аналізу політичних, дипломатичних та економічних процесів. Ефективність використання стратагем у спірних та конфліктних ситуаціях.

Література основна: 3, 6, 12

Література додаткова: 11, 12, 14

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

Культура спілкування як феномен, що дозволяє учасникам міжнародних переговорів виконувати подвійну роль: з однієї сторони, відстоювати інтереси власної держави, а з іншої – бути посередником (медіатором) між власним урядом та урядом іншої держави. Основні правила культури спілкування на міжнародних переговорах. Важливий принцип комунікації за Дж. Лічем – принцип ввічливості, розкритих у шести максимах (правилах поведінки).

Психологічна культура ділового спілкування як знання закономірностей психічної діяльності співрозмовників для створення сприятливого психологічного клімату на міжнародних переговорах. Ефективні прийоми для створення сприятливого психологічного клімату у процесі комунікації, розроблені Д. Карнегі, фахівцем у галузі психології спілкування.

Культурний контекст міжнародних переговорів: вербальні і невербальні комунікації. Професійна культура спілкування на вербальному і невербальному рівнях під час міжнародних переговорів. Роль контексту при спілкуванні у різних культурах. Країни з високим та низьким контекстом культури спілкування.

Вербальні засоби ділового спілкування: уміння говорити і слухати. Мовні норми ділового спілкування: культура, стиль мови та правила мовної поведінки. Формули мовного етикету.

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 фейсбїлдінг; тактильні контакти.

Література основна: 3, 6, 7

Література додаткова: 13, 16, 18

Змістовий модуль 2

Підготовка та проведення міжнародних переговорів

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

Сутність понять «стратегія і тактика» переговорів. *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).

Моделювання переговорного процесу. Методи підготовки до переговорів: наради (один із видів для прикладу: метод ситуаційного аналізу), інформаційно-аналітична робота тощо. Структура переговорного процесу: підготовчий (докомунікативний), дискусійний (комунікативний), рефлексивний (посткомунікативний) етапи.

Основні стадії підготовки міжнародних переговорів за Ф. Бег'юлі : перша стадія – постановка завдань, формулювання мети переговорів, 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; третя 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 «гірничного 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, 10, 11

Література додаткова: 4, 8, 9

Тема 2.2. Особливості організації та етапи проведення міжнародних переговорів

Організаційна підготовка міжнародних переговорів: місце і час проведення

переговорів; визначення порядку денного і рівня переговорів; формування делегації, кількісного і персонального складу переговорної сторони, визначення функцій кожного учасника переговорів; правильна організація просторового середовища; фінансове забезпечення переговорного процесу; підготовка технічних засобів для проведення переговорів тощо.

Проведення переговорів як складний багатоетапний процес. Основні етапи проведення переговорів:

Перший – початок переговорів: обмін думками, перші пропозиції. Ритуал привітання, основне правило першої пропозиції. Рекомендації експертів щодо початку переговорного процесу.

Другий – дебати. Використання карти питань та правил теорії аргументації і риторики. Взаємозв'язок між успішністю проведення переговорів на даному етапі та ефективністю інформаційної підтримки у ЗМІ.

Третій – 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», пошуки компромісних рішень.

Четвертий – прийняття рішень і завершення переговорів. Оформлення протоколу і письмової угоди. Ефективне інформаційне висвітлення результатів переговорів у міжнародних ЗМІ.

Типові помилки учасників-початківців міжнародних переговорів. Критична самооцінка, уміння аналізувати типові помилки під час переговорного процесу та діяти неординарними методами як фактор професійного зростання учасників міжнародних переговорів.

Література основна: 1, 3, 10, 12

Література додаткова: 10, 14

Тема 2.3. Завершення міжнародних переговорів: прийняття рішень та підготовка підсумкових документів

Завершення міжнародних переговорів: зона остаточної пропозиції та очікування відповіді («так» чи «ні»). *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!»).

Підбиття підсумків, прийняття рішень, підготовка проекту підсумкового документа (договір, угода, контракт, резолюція тощо), обговорення та оформлення підсумкових документів у письмовій формі із залученням досвідчених юристів. Вимоги до оформлення письмової угоди: ясність, лаконічність, точність відображення суті домовленостей.

Обговорення та визначення термінів щодо реалізації досягнутих домовленостей, визначення виконавців, необхідні ресурси та їх джерела, санкції у разі невиконання домовленостей. Важливість завершального етапу міжнародних переговорів для перспективи подальшої співпраці з партнерами. Професійна репутація учасників переговорного процесу.

Продовження інформаційної кампанії після завершення міжнародних переговорів: висвітлення їх результатів у світових каналах комунікацій. Співвіднесення отриманих результатів на міжнародних переговорах із вартістю понесених витрат.

Ефективність виконання досягнутих домовленостей на прикладах з практики міжнародних переговорів минулого та сучасності. Аналіз виступу Президента України Петра Порошенка на 54-ій міжнародній конференції з питань безпеки у Мюнхені (16.02. 2018 р.) на предмет виконання Мінських Угод. Миротворча місія ООН на окупованій території України як інструмент виконання Мінських домовленостей.

Література основна: 1, 3, 6, 10

Література додаткова: 8, 11, 21

Змістовий модуль 3

Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів

Тема 3.1. Зв'язки з громадськістю (PR) та їх місце у переговорному процесі

Сутність поняття «*зв'язки з громадськістю (англ. public relations, PR)*». Різноманітність інтерпретацій даного поняття у різних джерелах (Інститут суспільних відносин у Великій Британії, Заява у Мехіко в серпні 1998 р. представників 30-ти національних PR-асоціацій тощо).

Зв'язки з громадськістю (PR) як невід'ємна складова сучасного стилю міжнародних переговорів, мистецтво і наука формування сприятливої суспільної думки з приводу переговорів в інтересах організаторів, що ґрунтуються на своєчасній поінформованості всіх учасників переговорного процесу та громадськості.

Основні напрями PR-супроводу міжнародних переговорів: формування суспільної думки всередині країни та за її межами щодо основних проблем переговорів; вплив на динаміку суспільних настроїв; позитивне висвітлення діяльності та підсилення іміджу провідних політичних лідерів; формування позитивного іміджу країни, в залежності від рівня переговорів; просування найважливіших політичних ідей у провідних ЗМІ; інформаційний вплив на політичну позицію партнерів по міжнародним переговорам; забезпечення керівництва делегації необхідною інформацією щодо стану суспільної думки по проблемі переговорів.

Висока професійна кваліфікація фахівців із зв'язків з громадськістю. Специфіка діяльності фахівців із зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах як вміння: налагоджувати комунікаційні контакти із провідними ЗМІ, політичними лідерами і представниками громадськості; виступати як у ролі радників керівників делегацій, так і в ролі посередників; забезпечити гармонізацію політичної, ділової та суспільної діяльності.

Література основна: 3, 8

Література додаткова: 4, 13, 16

Тема 3.2. Планування інформаційної кампанії та вибір інформаційних технологій ведення міжнародних переговорів

Інформаційна кампанія на міжнародних переговорах як заздалегідь спланований комплекс взаємопов'язаних комунікаційних заходів, спрямованих на забезпечення конкретних цілей організаторів переговорів шляхом цілеспрямованого впливу на суспільну думку і позиції партнерів по переговорам. 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.

ЗМІ як головний інструмент формування суспільної думки у світовій політиці. Основні *етапи організації інформаційної кампанії*: 1) аналіз загальної політичної ситуації навколо основної проблеми переговорів, проведення необхідних досліджень та постановка основного завдання кампанії; 2) розробка програми, вибір каналів масових комунікацій, технік впливу, визначення публіки, планування бюджету; 3) здійснення наміченої програми, розкручування теми, інформаційна атака як фаза активних дій на інформаційному ринку; 4) інформаційне прикриття, оцінка результатів кампанії, аналіз помилок інформаційної кампанії, основні висновки.

Література основна: 3, 8

Література додаткова: 4, 10, 15

Тема 3.3. Методи та прийоми маніпуляції суспільною думкою під час підготовки та проведення міжнародних переговорів

Жорсткі та м'які інформаційні технології. Теорія інформаційного порядку денного (ІПД) у визначенні Б. Берельсона. Формування ІПД як конкуренція ЗМІ за увагу аудиторії за допомогою правильно встановленої сітки мовлення. Негативне поле ІПД, інформаційний стрес, криза очікувань.

Сутність поняття «маніпуляція» у різних джерелах. 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. Нові міфи, що створюються на ґрунті архетипів свідомості («імперія зла», «вороги цивілізації», «вороги демократії» тощо).

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.

Сутність та ефективність застосування спеціальних інформаційних прийомів, що використовуються для зменшення суспільного значення думки опонентів по переговорах: заниження інформаційного приводу; використання інформаційної какофонії; «цементування» теми ворога за допомогою точок зору різних експертів з протилежними позиціями, в яких пересічним громадянам важко розібратися тощо.

Література основна: 3, 8

Література додаткова: 4, 15,17

Тема 3.4. Іміджелогія та іміджеві технології у процесі ведення та висвітлення результатів міжнародних переговорів

Сутність поняття «імідж» (англ.*image*) як стереотипний образ конкретного об'єкта, що існує в масовій свідомості. Відмінність образу від іміджу. Імідж професійного учасника міжнародних переговорів.

Іміджелогія – сучасна наука про формування професійного іміджу, технологія самопрезентації, без чого неможливий успіх у будь-якій професійній сфері. Сучасні іміджмейкери щодо трьох основних елементів іміджу: образу-знання, образу-значення, образу потрібного майбутнього.

Структура іміджу, що включає три види характеристик: персональні, соціальні та символічні.

Персональні характеристики – фізичні, психічні, професійні та ділові якості, серед яких виділяють: привабливу зовнішність, яка набуває особливої ваги за доби телебачення (манера одягатися, зачіска, погляд тощо); ефектні комунікативні, вольові, лідерські, організаторські здібності; професійну компетентність. Найважливіше місце серед персональних характеристик іміджу учасника переговорів набувають **психологічні та професійні якості**: комунікабельність, сила, компетентність, моральний авторитет.

Класики теорії переговорів (Ф. де Кальєр, А. Пеке, Л. Р. Шамуа та ін.) щодо вдосконалення особистісних психологічних, моральних та комунікативних якостей учасників міжнародних переговорів. Негативні якості та вчинки, яких слід уникати під час переговорного процесу.

Соціальні характеристики – статус учасника міжнародних переговорів у складі делегації, його офіційну позицію, соціальний та матеріальний стан, характер відносин з партнерами та опонентами.

Символічні характеристики іміджу пов'язані з приналежністю до відповідних політичних сил та груп, яскраво вираженою орієнтацією на відповідну ідеологію (правляча сила – опозиція, праві – ліві тощо).

Імідж політичного лідера під час переговорів як своєрідний акумулятор суспільних настроїв, політичних інтересів та цілей. Поради професіоналів у галузі іміджмейкінгу щодо формування образу ефективного учасника міжнародних переговорів. Створення PR-фахівцями іміджу керівника, здатного до змін у залежності від політичної ситуації під час міжнародних переговорів.

Іміджеві технології у процесі висвітлення міжнародних переговорів: створення позитивної думки через канали ЗМІ; відповідність іміджу стереотипам сприйняття даної аудиторії; ефект ореола; психологічне налаштування; домінуюча потреба; захисні механізми; спрощення.

Література основна: 1, 3, 8

Література додаткова: 4, 14, 15

Змістовий модуль 4

Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів

Тема 4.1. Західна і східна культура міжнародних переговорів: порівняльний аналіз

Сутність понять «національний характер», «менталітет» в історії філософської думки. *Національний характер* як спільність почуттів, ідей, вірувань, традицій, які поступово накопичуються та передаються із покоління в покоління у межах однієї цивілізації, що надає психічному складу відповідного народу єдності, міцності, творчої сили та визначає енергетику нації.

Національний стиль ведення переговорів як приналежність відповідним культурним цінностям, традиціям, звичаям, орієнтацією на специфічні механізми прийняття рішень та дотримання правил поведінки, які є глибоко вкоріненими в національній культурі.

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. Національний стиль ведення переговорів умовно поділять на *західний та східний*, оскільки він є відображенням національної культури в особистісних особливостях поведінки її представників.

Порівняльний аналіз західного та східного стилів міжнародних переговорів за критеріями:

1. Релігійна етика щодо світобудови, відносини між релігією та політикою, владою та формою власності, пояснення механізмів суспільного процесу.

Захід: протестантська етика як провідна релігія у західному суспільстві, зміщення акцентів у християнській традиції: людина відповідальна за формування своєї земної долі. *Антропоцентризм* як принцип світобудови, в центрі якої людина, яка хоче підкорити сили природи і суспільства. Пріоритет ідеї сили та діяльності. Принцип *суб'єктивізму та індивідуалізму* як кардинальний принцип західної політичної культури. Пріоритетне значення концепції прав людини і принципу недоторканності приватної власності. Ідея відділення політики від моралі, прагматичне розуміння техніки переговорного процесу, домінування технологічних принципів над етичними.

Схід: *теоцентризм* як принцип будови Космосу, в основі світобудови – трансцендентна воля, якій людина має підкоритися, розпізнати її та діяти у відповідності з її принципами. Сакралізація політичної влади, релігія освячує політичну традицію. *Концепція обов'язків людини перед суспільством і природою* як домінуюча у східних культурах. Не права людини, а її обов'язки як предмет обговорення всіх східних культур. Принцип *колективізму та традиціоналізму* східних стилів ведення переговорів. У політиці переважають м'які технології для збереження гармонії з природою та моральними законами.

2. Базові архетипи суспільної свідомості.

Захід: архетип образу героя-завойовника, «звільненого від ланцюгів Прометея» та підкорюючого світ своєю волею.

Схід: архетип образу героя-визволителя (змієборця), який рятує світ у

боротьбі із злом та встановлює справедливість, мир і гармонію (ідеї *православного християнства*); образу «благородного чоловіка», мета якого – підтримувати порядок і гармонію (*конфуціанство*); образу Шиви, який танцює та уособлює загадку Всесвіту, його гармонічну динаміку (*індуїзм*); образу воїна, мета якого – боротися та вмерти за віру (*іслам*).

3. Ціннісні орієнтації особистості і суспільства.

Захід: *матеріальні цінності* як пріоритет у західній цивілізації: власність, багатство, комфорт, влада, слава, сила, здоров'я, задоволення, права тощо.

Схід: *духовні цінності* як пріоритетні у суспільстві та корелюються із морально-релігійними принципами: колективізм, кланова солідарність, моральність, прагнення гармонії тощо.

4. Ставлення до традицій.

Захід: культ інновацій, прагнення до прогресивних змін у всіх сферах суспільного життя. *Лінійний тип* політичного часу.

Схід: орієнтація та збереження традицій, намагання до їх збереження у процесах суспільної модернізації. *Циклічний тип* політичного часу, в якому традиції зберігаються та реінтерпретуються на новому етапі суспільного розвитку.

Література основна: 2, 3, 6

Література додаткова: 3, 11, 18

Тема 4.2. Переговори із західними партнерами: специфіка національних стилів

Західна культура міжнародних переговорів: відділення політики від моралі, світське розуміння переговорного процесу, домінування технологічних принципів над етичними. *Прагматизм, раціоналізм і змагальність* як найхарактерніші риси західного стилю ведення міжнародних переговорів.

Нові підходи у західній культурі переговорів: *метод принципів переговорів* (Р. Фішер, У. Юрі) як ефективна новація у переговорних практиках на думку західних політиків.

Критика західної культури міжнародних переговорів за політику подвійних стандартів. Криза базових цінностей гуманізму у західній культурі політичних переговорів. 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. Нові інформаційні технології у політиці домінування за столом переговорів. Стратегія та технологія використання лідерства, що програмується, у практиці міжнародних переговорів. Приклади використання технології *лідерства, що програмується:* викиди у політичний дискурс таких ідей і концепцій, як "зіткнення цивілізацій", «боротьба з тероризмом», що стали підґрунтям для програмування військових операцій в Югославії, Афганістані, Іраку, Сирії.

Німецький національний стиль ведення переговорів, його специфіка. Риси німецького характеру: методичність, педантичність, сухість, акуратність, пунктуальність, індивідуалізм, скрупульозність, серйозність, почуття відповідальності тощо. *Німецька культура переговорів* як культура з низьким

контекстом: відсутність натяків і підтексту у ділових бесідах. Особливості німецького національного стилю: ретельна підготовка до переговорів; методичність та послідовність під час переговорного процесу; не прийнятність імпровізацій та сюрпризів, навіть у неформальних заходах; пропозиції та зауваження мають суто діловий і конкретний характер з посиланнями на джерела; увага до ієрархії та статусу під час переговорного процесу як гарантія порядку; точність та скрупульозність у виконанні досягнутих домовленостей тощо.

Французький національний стиль ведення переговорів як антипод до німецького в європейській культурі, його специфіка. Риси французького характеру: милування та захоплення «прекрасною Францією» французькою мовою та культурою; культура та мистецтво слова як національна гордість французів; гострий французький розум та красномовство; почуття прекрасного, галантність, вишуканість манер та ввічливість; люб'язність, схильність до жартів та невимушеність у спілкуванні тощо. *Французька культура переговорів*, її характерні риси: заздалегідь ретельна підготовка до переговорів, всебічне обговорення кожної деталі переговорів, визнання юридичної сили прийнятих на переговорах документів, велика увага до етикету та правил поведінки, дух змагальності, різноманітність форм тощо.

Англійський національний стиль ведення переговорів як уособлення найкращих рис національної англійської аристократії, що апелюють до цінностей Вікторіанської доби: національна гордість, відданість сімейним цінностям, прочуття обов'язку і самодисципліна, схильність до консерватизму тощо. Англійський національний стиль як *консервативний політичний* стиль: прихильність англійців до ритуалу та традицій; любов до тварин, морально-етична складова; не готовність до ризику у ділових та політичних стосунках; практичність; поєднання індивідуалізму та колективізму; пієтет перед законом, визнання юридичної сили прийнятих на переговорах документів; висока оцінка професіоналізму; надання переваги ситуаційному аналізу проблеми, уміння уникати гострих кутів; схильність до співпраці; дар спонтанної організації та почуття ієрархії; замкненість, дотримання дистанції, не схильність до неформальних стосунків тощо.

Американський національний стиль ведення переговорів як яскраве вираження лідерства як у бізнесі, так і в політиці. Відомі політики щодо сутності американського національного стилю: як характерна амбівалентність – між ізоляціонізмом та гегемонією, ностальгією за патріархальним минулим та прагненням ідеального майбутнього (Генрі Кісінджер); американська гегемонія у світовій політиці, володарювання, що ґрунтується на силі, та лідерство, що ґрунтується на узгодженні (Збігнев Бжезінський). Культ лідерства – характерна якість американців. Серйозна небезпека переродження світового лідерства у гегемонію. *Американська культура* – культура з низьким рівнем контексту, без натяків і прихованого смислу.

Характерні риси *американського національного стилю*: високий професіоналізм, компетентність у предметі переговорів; намагання гнучко балансувати між протилежними національними інтересами (особливості тактики); пристрасть американців до експериментування; високий темп

переговорів, що створює модель переговорного процесу у вигляді азартної гри; практичність – надання переваги фактам та аргументам; культивування образу людини-космополіта, який живе за універсальними законами, у зв'язку з цим – акцент на універсальності переговорних технологій; мета переговорів завжди виправдовує засоби, у зв'язку з цим – прагматизм, зневажливе ставлення до традицій, сила даного слова, увага до деталей, виражений конструктивізм; значний об'єм текстів підписаних угод (американська якість – передбачити все можливе на будь-які життєві випадки); значення ділової репутації тощо.

Література основна: 1, 3, 6, 9

Література додаткова: 5, 13

Тема 4.3. Переговори із незахідними партнерами: основні національні стилі

Східна культура міжнародних переговорів: чотири провідні цивілізаційні традиції – мусульманська, конфуціансько-буддійська, індо-буддійська, латиноамериканська. Східні традиції: колективізм, традиціоналізм, пріоритет обов'язків людини тощо.

Мусульманський Схід: вплив релігії на всі сфери суспільного життя. Поєднання духовної і світської влади, дотримання основних правил шаріату при укладанні міжнародних договорів.

Арабський національний стиль ведення переговорів, його зв'язок з мусульманською культурною традицією. Віра в Аллаха як основа мусульманського вчення, етика ісламу. Відсутність аскетизму, демонстрація успіху та могутності як характерні риси культури мусульман. *Ісламська культура і міжнародне ісламське право. Основні правила та традиції арабського стилю ведення переговорів:* яскраво виражений національний колорит; вдумлива неспішність дій; дух колективізму; близька дистанція між партнерами під час ділових зустрічей; обмін візитівками тільки правою рукою (ліва – «нечиста»); при зустрічі не прийнято починати розмову відразу про справу; сімейні цінності; підвищена чутливість у питаннях особистої честі (клятва честю – найсильніша обіцянка араба); вміння торгуватися; значення невербальних комунікацій (арабське «так» не завжди означає згоду); не допущення фамільярності у процесі комунікації; гостинність арабів, значення етикету при прийомі гостей (пригощання кавою, арабська кави як найважливіший ритуал гостинності) тощо.

Турецький стиль ведення переговорів, його відмінність від інших мусульманських країн, завдяки реформам Кемаля: світська республіка, відділення релігії від держави, світське законодавство. Збереження культурних традицій при послабленні релігійних заборон та впливу глобалізації. Особливості турецького менталітету, вплив культурних традицій як Сходу, так і Заходу. Протиріччя у національному характері: турецькі партнери як складні партнери по переговорах. *Основні правила та традиції турецького стилю ведення переговорів:* при спілкуванні – максимум такту, ввічливості, неспішності (час не є абсолютною цінністю в цій культурі на противагу американській, де «час – гроші»), дотримання правил етикету, зокрема, консервативний класичний стиль одягу; ефективність переговорів – атмосфера

довіри та взаємної поваги; важливість сохбету (чай або кава), що передує переговорам; значення невербальних комунікацій, активне використання тактильних контактів (обніматися, плескати по плечу); торг, але делікатний і грамотний, як необхідна складова переговорів з турками, недопустимість тиску із сторони партнерів; сімейні цінності: як правило більшість корпорацій – сімейний бізнес; патріархальний стиль, жорстка ієрархія тощо.

Індійський стиль ведення переговорів коріннями сягає в індійську філософію: концепція реінкарнації, терпимість, релігійний плюралізм, ненасильницька етика. Особливості національного характеру: гнучкість, терпимість до представників інших культур, готовність до діалогу, здатність досягати консенсусу, відкритість мислення тощо.

Ритуал привітання (жест *намасте*), обмін візитними картками Високий контекст індійської культури міжнародних переговорів (інтонації, натяки, невербальні комунікації, інтуїція, почуття довіри). *Особливості індійського стилю переговорів*: збереження дружньої та привітної атмосфери; недопущення тактики насильницького тиску, конфліктних ситуацій; не прийнятність категоричного «ні»; успіх на переговорах закріплюється святковими обідом або вечерею, особливості індійської кухні та гостинність індусів.

Китайський стиль ведення переговорів – конфуціанська етика, пошук «золотої середини» у бізнесі і політиці. Конфуціанство як система цінностей, що регулює відносини між людьми. Ментальність китайців: вони є законслухняними, відданими, дисциплінованими *Особливості китайського стилю переговорів як культури консенсусу та обов'язку*: висока внутрішня гомогенність культури у зв'язку із етнокультурною однорідністю населення; чітка вертикальна структура відносин, ритуал та ієрархія на всіх рівнях переговорного процесу; послідовний традиціоналізм, почуття приналежності до стародавньої культури як умова ідентичності китайців; лояльність, спокій, гармонія, колективізм як найважливіші цінності для китайців; високий рівень впливу контексту на переговорний процес (інтонація, жести, міміка, підтекст). Стратагемність китайського національного на міжнародних переговорах для забезпечення довготривалих стратегічних цілей. Сильні сторони китайської стратагемної дипломатії.

Японський стиль ведення переговорів обумовлений підкресленим зв'язком людини із природою, суспільством, соціальною групою, кланом, що призводить до *ідеалу безконфліктного переговорного процесу*. Куль гармонійного світосприйняття з перевагою естетичних елементів в японській ментальності. Японська естетика як морально зорієнтована та соціальна. *Ікебана і чайна церемонія* як засіб зміцнення соціальної гармонії та встановлення контактів під час переговорів. *Особливості японського стилю переговорів як культури компромісу та узгодження*: тяга до гармонії як внутрішній смисл японської стратегії і тактики переговорного процесу, запобігання зіткнення позицій сторін; неспішність дій (час для японців має символічний характер); увага до деталей; послідовність розгортання подій, що підпорядковується не принципам логіки та економії часу (як у європейців), а доцільністю, правилам ввічливості та традиціям; дотримання правил ділового етикету (особливості японського етикету); необхідність вислуховування партнерів до кінця; значення попередніх

обговорень предмету переговорів у кулуарах, неформальній обстановці; уникнення слова «ні» під час переговорів, вираження незгоди ввічливою посмішкою та загальними фразами; високий контекст японської культури переговорів (міміка, емоції, жести, наприклад: «ні» – похитування долонями із сторони в сторону); японський стиль лідерства; групова солідарність, колективна система прийняття рішень; тактика поступок тощо.

Латиноамериканський стиль ведення переговорів обумовлений унікальністю культури країн Латинської Америки як «вогняного континенту»: велика кількість етносів, мовне різноманіття тощо. Особливості національного характеру латиноамериканців: індивідуалісти; поважають моральні цінності; набожні католики, схильні до містичного розуміння сутності речей; дружелюбні; оптимісти; посмішка – візитна картка латиноамериканців; за натурою – традиціоналісти, ліберальні консерватори; спонтанність як превалювання почуттів над розумом; танго як душа Латинської Америки, танго манія у світі тощо. *Особливості національного стилю ведення переговорів:* авторитарно-патріархальна культура народів Латинської Америки, що обумовлює дух субординації та авторитаризму, пієтет перед авторитетом керівника, прийняття рішення на переговорах керівником; атмосфера дружнього спілкування, здатність до емпатії, толерантність; особливість латиноамериканського гумору (пікантні жарти та анекдоти); специфіка невербальних комунікацій (невеликий персональний простір у процесі комунікації – 30-40 см, що є значно менше, ніж у американців і більшості європейців; підвищена емоційність, активна жестикуляція; негативне сприйняття цифри «13», жовтого кольору як знака смерті, особливо у Мексиці, тощо); надання переваги святковим прийомам у разі успішних переговорів із запальними танцями, особливості латиноамериканської кухні тощо.

Література основна: 2, 3, 6

Література додаткова: 12, 14, 21

6. Контроль навчальних досягнень

6.1. Система оцінювання навчальних досягнень студентів

Вид діяльності студента	Максимальна кількість балів за одиницю	Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3		Модуль 4	
		кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів
Відвідування лекцій	1	4	4	3	3	4	4	3	3
Відвідування семінарських занять	1	4	4	3	3	4	4	3	3
Робота на семінарському занятті	10	4	40	3	30	4	40	3	30
Виконання завдань для самостійної роботи	5	4	20	3	15	4	20	3	15
Виконання модульної роботи	25	1	25	1	25	1	25	1	25
Разом		-	93	-	76	-	93	-	76
Максимальна кількість балів: 338									
Розрахунок коефіцієнта: 3,38									

6.2. Завдання для самостійної роботи

Завдання	бал
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу	20
<p>Тема 1.1. Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сучасна концепція переговорів як єдність теорії та практики, науки і мистецтва. 2. Гарвардський метод принципів переговорів Р. Фішера та У. Юрі. 3. Класифікація міжнародних переговорів та її значення для розуміння процесу їх ведення. 	5
<p>Тема 1.2. Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні моделі теорії ігор: партнерська, полемічна та раціональна. 2. Переговори в умовах гострого конфлікту: медіативна модель. 3. Техніки і технології ефективної медіації. 	5
<p>Тема 1.3. 1. Ознайомитися із стародавнім китайським каноном «Тридцять шість стратагем. Таємна книга військового мистецтва».</p> <p>2. На конкретних прикладах продемонструвати, які стратагеми при слабкій позиції підривають опонентів на переговорах зсередини, а які стратагеми успіху можуть стати найбільш ефективними на міжнародних переговорах.</p> <p><i>Відповідь на одне із запропонованих питань підготувати в усній або письмовій формі.</i></p>	5
<p>Тема 1.4. 1. Схарактеризувати сутність невербальних засобів комунікації та визначити їх роль і значення на міжнародних переговорах.</p> <p>2. З'ясувати специфіку невербальних комунікацій на міжнародних переговорах: сигнали очима, жести і пози, фейсбілдінг та ін.</p> <p>3. Розкрити особливості фейсбілдингу (з англ. – «будова обличчя») як системи вправ з тренування м'язів обличчя.</p> <p><i>Відповідь на одне із запропонованих питань підготувати в усній або письмовій формі.</i></p>	5
Змістовий модуль 2. Підготовка та проведення міжнародних переговорів	15
<p>Тема 2.1. 1. Проаналізувати основні наукові концепції щодо стратегій або підходів до переговорів.</p> <p>2. Обґрунтувати необхідність детального планування підготовчого етапу переговорного процесу та визначити основні його стадії за концепцією Ф. Бег'юлі.</p> <p>3. Визначити найбільш відомі тактики ведення переговорів та з'ясувати, яким чином стратегії ведення міжнародних переговорів пов'язані з їх тактикою.</p>	5

<p>4. Скласти карту питань (Додаток 1) для майбутніх міжнародних переговорів. <i>Відповідь на одне із запропонованих питань підготувати в усній або письмовій формі.</i></p>	
<p>Тема 2.2. Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Етапи проведення міжнародних переговорів. 2. Стратегія взаємних поступок у східній та західній традиціях ведення міжнародних переговорів. 3. Типові помилки учасників-початківців міжнародних переговорів. 	5
<p>Тема 2.3.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розкрити значення завершального етапу міжнародних переговорів у контексті підготовки підсумкового документа: договору, угоди, резолюції тощо. Чому експерти радять залучати до розробки проекту підсумкового документа досвідчених юристів? 2. Назвати приклади з сучасної практики міжнародних переговорів щодо невиконання досягнутих домовленостей. 3. З'ясувати, яким чином виконання досягнутих домовленостей визначає не тільки перспективу подальшої співпраці з партнерами по переговорам, а й впливає на професійну репутацію її учасників. 4. На Вашу думку, у чому полягають ключові розбіжності між Україною та РФ щодо виконання Мінських домовленостей? <p><i>Відповідь на одне із запропонованих питань підготувати в усній або письмовій формі.</i></p>	5
<p>Змістовий модуль 3. Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів</p>	20
<p>Тема 3.1.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розкрити сутність поняття «public relations» та схарактеризувати основні напрями зв'язків із громадськістю на міжнародних переговорах. 2. Схарактеризувати основні напрями PR-супроводу міжнародних переговорів. Чи погоджуєтеся Ви з думкою, що зв'язки з громадськістю на переговорах мають забезпечити гармонізацію політичної, ділової та суспільної діяльності? Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь. 3. Розкрити специфіку роботи PR-фахівців, яка потребує високої кваліфікації і професіоналізму. У чому полягає успіх діяльності фахівців із зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах? <p><i>Відповідь на одне із запропонованих питань підготувати в усній або письмовій формі.</i></p>	5
<p>Тема 3.2. Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Етапи організації інформаційної кампанії на міжнародних переговорах. 2. Жорсткі та м'які інформаційні технології. 	5

<p>3. Роль ЗМІ як віртуальної «четвертої гілки» політичної влади.</p> <p>4. Вплив інформаційних технологій на формування суспільної думки у процесі ведення міжнародних переговорів.</p>	
<p>Тема 3.3.</p> <p>1. Проаналізувати основні прийоми маніпуляції суспільною свідомістю та виявити ефективність <i>методів підсвідомого інформаційного впливу</i>, який широко застосовується у ЗМІ. Пояснити, чому сьогодні ЗМІ стали основним інструментом формування суспільної думки у світовій політиці.</p> <p>2. Продемонструвати на конкретних прикладах, як за допомогою <i>методів семантичного маніпулювання і формування стереотипів</i> можна легко маніпулювати свідомістю людини.</p> <p>3. Розкрити, яким чином можна викрити маніпулятора на переговорах та з'ясувати, у яких переговорних ситуаціях прийоми маніпуляції не є ефективними.</p> <p><i>Відповідь на одне із запропонованих питань підготувати в усній або письмовій формі.</i></p>	5
<p>Тема 3.4.</p> <p>Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір:</p> <p>1. Іміджологія як мистецтво створення образу ефективного учасника міжнародних переговорів.</p> <p>2. Порівняльний аналіз іміджу жінок у політиці: Ю. В. Тимошенко та Ангела Меркель (або інших політиків на вибір).</p> <p>3. Іміджеві технології у процесі висвітлення результатів переговорів.</p>	5
<p align="center">Змістовий модуль 4. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів</p>	15
<p>Тема 4.1.</p> <p>В усній або письмові формі здійснити порівняльний аналіз західної і східної культури переговорів за основними критеріями: ставлення до релігії; архетипи суспільної свідомості; ціннісні орієнтації; ставлення до традицій та ін.</p>	5
<p>Тема 4.2.</p> <p>Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір:</p> <p>1. Німецький національний стиль ведення міжнародних переговорів.</p> <p>2. Французький національний стиль ведення міжнародних переговорів.</p> <p>3. Англійський національний стиль ведення міжнародних переговорів.</p> <p>4. Американський національний стиль ведення міжнародних переговорів.</p>	5
<p>Тема 4.3.</p> <p>Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір:</p> <p>1. Міжнародне ісламське право та особливості ведення переговорів в мусульманських країнах.</p> <p>2. Арабський національний стиль ведення міжнародних переговорів.</p> <p>3. Турецький національний стиль ведення міжнародних переговорів.</p>	5

4. Китайський національний стиль ведення міжнародних переговорів.	
5. Японський національний стиль ведення міжнародних переговорів.	
6. Індійський національний стиль ведення міжнародних переговорів.	
7. Латиноамериканський національний стиль ведення міжнародних переговорів.	

6.3. Критерії оцінювання самостійної роботи:

5 – проблема розкрита повністю, матеріал викладений чітко, логічно, послідовно з дотриманням норм літературної мови та вимог оформлення.

4 – проблема розкрита достатньо повно, матеріал викладений чітко, логічно, послідовно з дотриманням норм літературної мови, але є огріхи у оформленні.

3 – проблема розкрита загалом, матеріал викладений недостатньо чітко, логічно, послідовно, з дотриманням норм літературної мови, є огріхи у оформленні.

2 – проблема частково розкрита, матеріал викладений нечітко, нелогічно, непослідовно, з дотриманням норм літературної мови, є огріхи у оформленні.

1 – проблема маже нерозкрита, матеріал викладений нечітко, нелогічно, непослідовно, без дотримання норм літературної мови, є помилки у оформленні.

6.4. Форми проведення модульного контролю та критерії оцінювання

Виконання модульних контрольних робіт здійснюється в письмовому вигляді з використанням роздрукованих завдань. Модульний контроль знань студентів здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу змістового модуля.

Оцінювання знань студентів з урахуванням вимог Болонської декларації здійснюється за **100**-бальною шкалою. Завдання поточного контролю (усні відповіді, наукові доповіді, реферати, доповнення, участь у дискусіях, підготовка до семінарських занять, відвідування та робота на практичних заняттях, виконані завдання для самостійної роботи, поточного модульного контролю) оцінюються в діапазоні від **0** до **100** балів.

Виконання всіх видів робіт є обов'язковим для студента. Студент не допускається до заліку, якщо за результатами поточного контролю набирає менше **34** балів.

6.5. Шкала відповідності оцінок

Оцінка	Кількість балів
Відмінно	100-90
Дуже добре	82-89
Добре	75-81
Задовільно	69-74
Достатньо	60-68
Незадовільно	0-59

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. Результати проміжного та підсумкового контролю знань зазначаються у відомості обліку успішності, а загальна підсумкова оцінка – в індивідуальному навчальному плані студента (ІНПС).

6.6. Орієнтовний перелік питань для семестрового контролю

1. Визначити найхарактерніші риси інформаційного суспільства постіндустріального типу. Проаналізувати основні принципи і цінності інформаційного суспільства згідно «Хартії глобального інформаційного суспільства» (22.07. 2000 р., Окінава).
2. Розкрити сутність поняття «міжнародні переговори», виявити його специфіку та розкрити відмінність міжнародних переговорів від інших видів комунікації: консультацій, спорів, конфліктів тощо.
3. Розкрити типологію міжнародних переговорів за: цілями, задачами, рівнем, кількістю учасників переговорного процесу, ступенем відкритості й складності. Схарактеризувати специфіку нестандартних переговорів.
4. Проаналізувати три моделі переговорного торгу: жорстку, м'яку і змішану та виявити особливості їх застосування на міжнародних переговорах.
5. Розкрити особливості теорії ігор та виявити відмінності між інтегративною і полемічною моделями переговорного процесу.
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 з історії міжнародних переговорів.
8. Схарактеризувати різні види класифікації міжнародних переговорів.
9. Ознайомитися з книгою Р. Фішера та У. Юрі «Переговори без поразки. Гарвардський метод».
10. Визначити переваги використання методу принципів переговорів у переговорному процесі, розробленого Р. Фішером та У. Юрі.
11. Пояснити на конкретних прикладах сутність поняття BATNA як найкращої альтернативи переговорному рішенню, уведеного до обігу у практиці міжнародних переговорів Р. Фішером та У. Юрі.
12. Проаналізувати приклад ефективного використання даної концепції у практиці міжнародних переговорів: Підписання мирного договору між Єгиптом та Ізраїлем у Кемп-Девіді в 1978 році та змодельовати свій варіант ведення переговорів з використанням методу принципів переговорів.
13. Розкрити сутність понять «медіація», «медіатор», «медіативна модель» ведення переговорів та визначити основні переваги медіації.

14. Визначити переваги використання медіативної моделі переговорів в умовах гострого конфлікту.
15. Схарактеризувати основні функції, права та обов'язки медіатора в організації та проведенні переговорів.
16. Проаналізувати та оцінити техніки і професійні технології медіації: аналіз конфліктної ситуації; відмова від методів нераціональної дискусії; організація зустрічей-співбесід тет-а-тет (кокусів); техніки активного слухання; технології зближення сторін тощо.
17. Ознайомитися та проаналізувати стародавній китайський канон «Тридцять шість стратагем. Таємна книга військового мистецтва» та назвати найбільш розповсюджену класифікацію стратагем.
18. Визначити переваги використання стратагемного підходу у переговорному процесі. У чому полягає головна ідея стратагемного мислення на міжнародних переговорах та в яких ситуаціях використання стратагем є особливо ефективним? Наведіть приклади з історії міжнародних переговорів.
19. Пояснити, як Ви розумієте висловлювання Харро фон Зенгера: «Той, хто вміє застосовувати стратагеми, може миттєво перетворити у хаос впорядкований світ або впорядкувати хаотичний світ».
20. З'ясувати на конкретних прикладах, які стратагеми при слабкій позиції підривають опонентів на переговорах зсередини, а які стратагеми успіху можуть стати найбільш ефективними на міжнародних переговорах.
21. Проаналізувати, яким чином у політиці, починаючи з давніх часів і до сьогодні, використовується мистецтво ланцюга стратагем. Чи погоджуєтеся Ви з думкою, що на переговорах вдало підібраний ланцюг стратагем може стати сильним ударом по позиції противника? Якщо так, то відповідь обґрунтуйте на конкретному прикладі.
22. Визначити основні види спілкування. У чому полягає специфіка ділового спілкування?
23. Виявити особливості публічного виступу як форми ділового спілкування. Як підготуватися до публічного виступу, враховуючи поради та рекомендації Дейла Карнегі?
24. Схарактеризувати сутність етики ділової комунікації, порівнюючи етичні та неетичні моделі поведінки. У чому виявляється етична помилка у процесі ділової комунікації?
25. Виявити особливості культури спілкування на міжнародних переговорах. У чому полягає значення важливого принципу комунікації за Дж. Лічем – принципу ввічливості, розкритих ним у шести максимах (правилах поведінки)?
26. Визначити, яку роль відіграє контекст при спілкуванні у різних культурах. Які країни відносяться до культур з високим та низьким контекстом?
27. Розкрити сутність вербальних засобів ділового спілкування.
28. Схарактеризувати сутність невербальних засобів комунікації та визначити їх роль і значення на міжнародних переговорах.

29. Розкрити правильність інтерпретації просторових зон, в межах яких відбувається спілкування на міжнародних переговорах та виявити відмінності між особистісними зонами у представників різних народів: американців, європейців, азіатів та ін.
30. З'ясувати специфіку невербальних комунікацій на міжнародних переговорах: сигнали очима, жести і пози, фейсбїлдінг та ін.
31. Обґрунтувати необхідність детального планування підготовчого етапу переговорного процесу та визначити основні його стадії за концепцією Ф. Бег'юлі.
32. Розкрити сутність методу «SWOT- аналізу» та виявити його практичне значення у підготовчому етапі міжнародних переговорів.
33. Проаналізувати найбільш відомі тактики ведення переговорів та з'ясувати, яким чином стратегії ведення переговорів пов'язані з їх тактикою.
34. Виявити особливості організаційної стадії підготовки до міжнародних переговорів.
35. Продемонструвати на конкретних прикладах, які техніки постановки питань є найбільш ефективними на міжнародних переговорах.
36. Обґрунтувати важливість етапу психологічної самопідготовки до переговорів та навести приклади можливих формул самонавіювання перед початком переговорного процесу.
37. Визначити ефективність підготовчого етапу міжнародних переговорів і довести, яким чином це впливатиме (позитивно або навпаки) на хід переговорного процесу.
38. Схарактеризувати основні етапи проведення міжнародних переговорів.
39. Визначити відмінність ритуалу привітання на початку переговорів в залежності від культурних традицій сторін.
40. З'ясувати взаємозв'язок між успішністю проведення етапу дебатів на переговорах та ефективністю інформаційної підтримки, яка зуміла (або ні) схилити суспільну думку у потрібному напрямі. Навести приклади.
41. Розкрити відмінності застосування стратегії взаємних поступок у східній та західній традиціях ведення міжнародних переговорів у контексті пошуку компромісного рішення.
42. Проаналізувати тактичні прийоми, які використовуються на завершальному етапі міжнародних переговорів, коли партнери входять у зону остаточної пропозиції.
43. Схарактеризувати типові помилки учасників-початківців міжнародних переговорів на конкретних прикладах.
44. Обґрунтувати значення завершального етапу міжнародних переговорів у контексті підготовки підсумкового документа: договору, угоди, резолюції тощо.
45. Назвіть приклади з сучасної практики міжнародних переговорів щодо невиконання досягнутих домовленостей. Обґрунтуйте свою відповідь.
46. З'ясувати, яким чином виконання досягнутих домовленостей визначає не тільки перспективу подальшої співпраці з партнерами по переговорам, а й впливає на професійну репутацію її учасників.

47. Розкрити сутність поняття «зв'язки з громадськістю (з англ. *public relations, PR*)» та виявити різноманітність інтерпретацій даного поняття у різних джерелах. На Вашу думку, яка з цих інтерпретацій є найбільш слушною для розуміння ролі зв'язків з громадськістю у переговорному процесі?
48. Схарактеризувати основні напрями PR-супроводу міжнародних переговорів. Чи погоджуєтесь Ви з думкою, що зв'язки з громадськістю на переговорах мають забезпечити гармонізацію політичної, ділової та суспільної діяльності? Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь.
49. Виявити специфіку роботи PR-фахівців та розкрити секрети успіху діяльності цих фахівців на міжнародних переговорах.
50. З'ясувати на конкретних прикладах, чому сьогодні встановленню ефективних зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах надається такого великого значення.
51. Навести приклад створення позитивного образу політичного лідера та країни (партії, організації – в залежності від рівня переговорів) у свідомості широкого кола громадськості.
52. Обґрунтувати, яким чином, сучасна інформаційна революція диктує нові принципи і правила міжнародних політичних комунікацій та активно сприяє перетворенню ЗМІ у віртуальну «четверту гілку» політичної влади.
53. Виявити перевагу у сучасній боротьбі за світову суспільну думку між пропагандистською технікою і рекламою та реальними практичними кроками партнерів по переговорам.
54. Розкрити, яким чином ефективність дій політичних лідерів за столом переговорів напряму пов'язана із інформаційною перевагою у віртуальному просторі. Навести приклади.
55. З'ясувати на конкретних прикладах, в яких випадках інформаційні технології дозволяють різко змінити хід суспільної дискусії, наприклад: переломити небажану тему, або, навпаки, зацементувати досить суб'єктивне розуміння проблеми у вигляді суспільної думки.
56. Визначити, які інформаційні технології переважають нині у практиці міжнародних переговорів.
57. З'ясувати сутність поняття «інформаційна кампанія на міжнародних переговорах», сформулювати її мету та визначити, як формується концепція інформаційної кампанії на міжнародних переговорах.
58. Проаналізувати основні етапи інформаційної кампанії на міжнародних переговорах. У чому, на Вашу думку, полягає успіх проведеної інформаційної кампанії на міжнародних переговорах?
59. Проаналізувати основні прийоми маніпуляції суспільною свідомістю. Наскільки, на ваш погляд, ефективними є *методи підсвідомого інформаційного впливу*, який широко застосовується у ЗМІ? Пояснити, чому сьогодні ЗМІ стали основним інструментом формування суспільної думки у світовій політиці?

60. Продемонструвати на конкретних прикладах, як за допомогою *методів семантичного маніпулювання і формування стереотипів* можна легко маніпулювати свідомістю людини.
61. Схарактеризувати специфіку *методу створення суспільного резонансу* як ефективного методу впливу, який широко використовується у сучасній журналістській практиці. Чому при цьому журналісти та PR-фахівці так часто зловживають механізмом створення «образу ворога», акцентуючи тільки на його негативних якостях, натомість інформація про його позитивні сторони приховується?
62. Пояснити, чому міфотворчість є ефективним методом із арсеналу ЗМІ, що використовується на міжнародних переговорах. Проаналізувати на конкретних прикладах такі міфи, що створюються на ґрунті архетипів свідомості, як «імперія зла», «вороги демократії» тощо.
63. Розкрити, яким чином можна викрити маніпулятора на переговорах та з'ясувати, у яких переговорних ситуаціях прийоми маніпуляції не є ефективними.
64. Розкрити сутність поняття «імідж» та виявити відмінності між образом та іміджем. У чому виявляється специфіка іміджу професійного учасника міжнародних переговорів на думку сучасних іміджмейкерів?
65. З'ясувати та проаналізувати, які іміджеві технології експерти рекомендують застосовувати у процесі висвітлення міжнародних переговорів.
66. Пояснити на конкретних прикладах як формується імідж політичного лідера у переговорному процесі, який є своєрідним акумулятором суспільних настроїв, відображенням певних політичних інтересів, цілей.
67. Розкрити сутність понять «національний характер», «соціокультурні традиції», «національний стиль» ведення переговорів та визначити ключові параметри, які можна виділити при інтерпретації національного стилю ведення переговорів.
68. Здійснити порівняльний аналіз західної і східної культури переговорів за основними критеріями: ставлення до релігії; архетипи суспільної свідомості; ціннісні орієнтації; ставлення до традицій тощо.
69. Поміркуйте, чому традиції і звичаї у західній та східній культурах, які між собою дуже різняться, відіграють суттєву роль у переговорному процесі.
70. Схарактеризувати західну культуру міжнародних переговорів. У чому полягає сутність технології лідерства, що програмується, як нового ефективного інструмента західного домінування?
71. З'ясувати, які тактичні прийоми є характерними для німецького, французького, англійського та американського стилів ведення міжнародних переговорів.
72. Поміркуйте, чи можна знайти спільні закономірності у тактиці західних партнерів у цілому. Якщо так, то які саме?
73. Доведіть на конкретних прикладах, що можна наразі ефективно протиставити типовим прийомам західної тактики ведення переговорів.
74. Здійснити загальну характеристику східної культури міжнародних

переговорів у контексті чотирьох провідних цивілізаційних традицій: мусульманської, конфуціансько-буддійської, індо-буддійської та латиноамериканської. Які риси є об'єднуючими для всіх східних культурних традицій, не дивлячись на їх різноманіття?

75. Проаналізувати особливості арабського стилю ведення переговорів у контексті мусульманської культурної традиції і міжнародного мусульманського права. Розкрити значення для арабів етикету прийому гостей та пояснити, чому пригощання кавою як стародавній ритуал у арабів є найважливішим атрибутом гостинності.
76. Схарактеризувати особливості турецького стилю ведення переговорів у контексті світського законодавства, якого більше не існує в жодній ісламській країні. У чому виявляється складність ведення переговорів з турками з огляду на специфіку турецького менталітету, що сформувався під впливом культурних традицій Сходу і Заходу?
77. Розкрити особливості національного характеру індусів, що коріннями сягає в індійську релігію та філософію: віра в реінкарнацію, етика заперечення насильства, турбота про природу та оточуючий світ тощо і виявити, у зв'язку з цим, особливості індійського стилю ведення переговорів.
78. Проаналізувати китайський стиль ведення переговорів у контексті конфуціанської етики, пошуку «золотої середини» у бізнесі і політиці.
79. Схарактеризувати японський стиль ведення переговорів як культури компромісу та узгодження. Чому тяга до гармонії є внутрішнім смислом японської стратегії і тактики переговорного процесу?
80. Визначити особливості латиноамериканського стилю ведення переговорів у контексті унікальної авторитарно-патріархальної культури країн та народів Латинської Америки як «вогняного континенту».

7. Навчально-методична карта дисципліни «Теорія та практика міжнародних переговорів»

Разом – 120 год.: лекції – 28 год.; семінарські заняття – 28 год.; самостійна робота – 56 год.; МКР – 8 год.; вид контролю: ПМК.

Модулі	Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2		
Назва модуля	Теоретичні основи дослідження переговорного процесу				Підготовка та проведення міжнародних переговорів		
Кількість балів за модуль	93 бали				76 балів		
Тема	1.1.	1.2.	1.3.	1.4.	2.1.	2.2.	2.3.
Теми лекцій (всього 7 балів)	Міжнародні переговори як предмет дослідження та практична діяльність (1 б.)	Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація (16.)	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 етапи проведення міжнародних переговорів (1 б.)	Завершення міжнародних переговорів: прийняття рішень та підготовка підсумкових документів (1 б.)
Теми семінарських занять (77 балів)	Міжнародні переговори як предмет дослідження та практична діяльність (10+1 б.)	Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація (10 +1 б.)	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: вибір стратегії і тактики (10+1 б.)	Особливості організації та етапи проведення міжнародних переговорів (10 +1 б.)	Завершення міжнародних переговорів: прийняття рішень та підготовка підсумкових документів (10+1 б.)
Самостійна робота (всього 35 балів)	5 б	5 б	5 б	5 б	5 б	5 б	5 б
Види поточного контролю (всього 50 балів)	Модульна контрольна робота 1 (25 балів)				Модульна контрольна робота 2 (25 балів)		

Модулі	Змістовий модуль 3				Змістовий модуль 4		
Назва модуля	Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів				Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів		
Кількість балів за модуль	93 бали				76 балів		
Тема	3.1.	3.2.	3.3.	3.4.	4.1.	4.2.	4.3.
Теми лекцій (всього 7 балів)	Зв'язки з громадськістю (PR) та їх місце у переговорному процесі (1 б.)	Планування інформаційної кампанії та вибір інформаційних технологій ведення міжнародних переговорів (1б.)	Методи та прийоми маніпуляції суспільною свідомістю під час підготовки та проведення міжнародних переговорів (1 б.)	Іміджелогія та іміджеві технології у процесі ведення та висвітлення результатів міжнародних переговорів (1 б.)	Західна і східна культура міжнародних переговорів: порівняльний аналіз (1 б.)	Переговори із західними партнерами: специфіка національних стилів (1 б.)'	Переговори із незахідними партнерами: основні національні стилі (1 б.)
Теми семінарських занять (77 балів)	Зв'язки з громадськістю (PR) та їх місце у переговорному процесі (10 +1 б.)	Планування інформаційної кампанії та вибір інформаційних технологій ведення міжнародних переговорів (10 +1 б.)	Методи та прийоми маніпуляції суспільною свідомістю під час підготовки та проведення міжнародних переговорів (10+1 б.)	Іміджелогія та іміджеві технології у процесі ведення та висвітлення результатів міжнародних переговорів (10+1 б.)	Західна і східна культура міжнародних переговорів: порівняльний аналіз (10+ 1 б.)	Переговори із західними партнерами: специфіка національних стилів (10 +1 б.)	Переговори із незахідними партнерами: основні національні стилі (10+1 б.)
Самостійна робота (всього 35 балів)	5 б	5 б	5 б		5 б	5 б	5 б
Види поточного контролю (всього 50 балів)	Модульна контрольна робота 3 (25 балів)				Модульна контрольна робота 4 (25 балів)		

Всього без заліку – 338 балів, коефіцієнт – 3, 38

8. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу: Навчальний посібник. – Київ: НАУ, 2013.
2. Галушко В.П. Діловий протокол та ведення переговорів: Навчальний посібник. Вінниця: «Нова книга», 2002.
3. Зленко, А. М. Дипломатія і політика. Україна в процесі динамічних геополітичних змін / А. М. Зленко. – Харків: Фоліо, 2003. – 559 с.
4. Капітоненко М.Г. Міжнародні конфлікти: Навчальний посібник. – Київ: «Либідь», 2009.
5. Луцишин Г.І. Конфліктологія та теорія переговорів: Навчальний посібник / Г.І.Луцишин.– Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2015.
6. Палеха Ю.І., Пристайко В.В. Документування в дипломатичній діяльності / Ю.І.Палеха, В.В. Пристайко. Київ: «Лара-К», 2012.
7. Психологія спілкування: Навчальний посібник/ Л. Г. Кайдалова, Л. В. Пляка, Н. В. Альохіна, В. С. Шаповалова. 2-ге вид., перероб. і доповнене. Харків: «НФаУ», 2018.
8. Росс Д. Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнес-переговорів /Дж. Росс; пер. з англ. З. Лобач. Київ: «КМ-БУКС», 2019.
9. Скороход Ю.С. Діяльність міжнародних міждержавних організацій із врегулювання ліванського конфлікту: Навчальний посібник. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2012.
10. Тихомирова Є. Б., Постоловський С. Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник/ Є.Тихомирова, С.Постоловський. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008.
11. Тихомирова Є. Б. Зв'язки з громадськістю: Навчальний посібник / Є. Б. Тихомирова. – Київ: НМЦВО, 2001. – 560 с.
12. Фішер Р., Юрі У, Петтон Б. Шлях до Так. Як вести переговори, не здаючи позицій/ Р.Фішер, У.Юрі, Б.Петтон; пер. з англ. Р.Свято. Київ: «Основи», 2016.
13. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посіб. / М. В. Цюрупа. – К. : Кондор, 2009. – 192 с.
14. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. / Т. П. Яхно, І. О. Коревіна. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 168 с.
15. Getting to YES. Negotiating Agreement Without Giving In. Roger Fisher, William Ury, and Bruce Patton. New York, NY: Penguin Books, 1991.

Додаткова

1. Виговська О. С. Інформаційна складова національної безпеки України : колективна монографія / О. С. Виговська, Н. Б. Білоусова. – К. : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2017. – 168 с.

2. Ващенко І.В. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. / І.В. Ващенко, М.І. Кляп. – К.: Знання, 2013. – 407 с.
3. Виступ Петра Порошенка на 54-ій Мюнхенській конференції з питань безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prm.ua/vistup-petra-poroshenka-na-myunhenskiy-konferentsiyi-z-bezpeki-onlayn-translyatsiya-pryamogo>. – Назва з екрану.
4. Гуменюк Б.І., Хоменко Г.Д. Проблема посередництва в дипломатичній практиці: Теоретичні засади та практичний підхід//Науковий вісник Дипломатичної академії України. 1999. – Випуск 2.
5. Долинська Л.В. Психологія конфлікту: навч. посіб. / Л.В. Долинська. – Л.П. Матяш-Заяц. – К.: Каравела, 2013. – 304 с.
6. Дюрозель, Жан-Батіст. Історія дипломатії від 1919 року до наших днів / Жан-Батіст Дюрозель [Пер. з фр. Є Марічева, Л. Погорєлової, В. Чайковського]. – К.: Основи, 1999. – 903 с.
7. Етика ділових відносин: навчальний посібник / [Лесько О.Й., Прищак М.Д., Залюбівська О.Б. та ін.] – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 309 с.
8. Кайданова Л.Г., Пляка Л.В. Психологія спілкування: Навчальний посібник. – Харків: НФаУ, 2011.
9. Камбон Ж. Дипломат. – К., 1997.
10. Міжнародна програма ЮНЕСКО з розвитку інформації та комунікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hugo-borz.ucoz.ru/publ/1-1-0-42>. – Назва з екрану.
11. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи: монографія. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ: НІСД, 2019. 560 с.
12. Cull N. J. Public Diplomacy: Lessons from the Past / Nicholas J. Cull. Los Angeles : Figueroa Press, 2009. 61 p.
13. De Callieres F. The Art of Diplomacy. New York; London, 1993.
14. Diplomacy games: formal models and international negotiations / Ed. by Avenhaus R., Zartman I.W. Berlin; Heidelberg; New York: Springer, 2007. 350 с.
15. Gates, S. The Negotiation Book / S. Gates. United Kingdom: A John Wiley and Sons, LTD, Publication, 2010. 320 p.
16. Hall E. T. The Hidden Dimension / E. T. Hall. – N. Y., 1970.
17. Leech G. N. Principles of Pragmatics / G. N. Leech. – L.;N. Y.: Longman, 1983. P.132 – 142
18. Lewis D. The Secret Language in International Bargaining / D. Lewis. – L.: Pinter Publishers, 1990.
19. Routledge Handbook of Public Diplomacy / [Nancy Snow, Philip M. Taylor, Nicholas J. Cull, Michael Vlahos and others]; edited by Philip M. Taylor. New York: Routledge, 2009. 382 p.
20. Susskind, Lawrence (2014). Good for you, great for me: finding the trading zone and winning at win-win negotiation. New York: PublicAffairs
21. Sycara, Katia Gelfand, Michele J. Abbe, Allison, eds. (2013). Models for intercultural collaboration and negotiation. Advances in group decision and negotiation. Dordrecht; New York: Springer Verlag doi:10