

КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН ТА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

"ЗАТВЕРДЖУЮ"

Проректор
з науково-методичної
та навчальної роботи



О. Б. Жильцов

" 01 " _____ 2018 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Блок дисциплін «Міжнародно-правові відносини»

Спеціальність:

055 Міжнародні відносини,

суспільні комунікації та регіональні студії

Освітні програми:

Міжнародна інформація

Країнознавство

КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА	
Ідентифікаційний код 02136554	
Начальник відділу моніторингу якості освіти	
Програма № 0613/18	
(підпис)	(прізвище, ініціали)
« _____ »	20 18 р.

2017 – 2018 навчальний рік

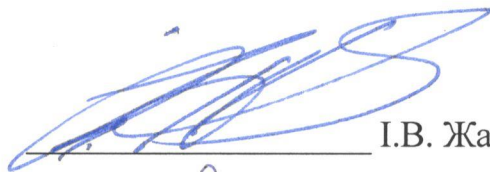
Робоча програма навчальної дисципліни **Блок дисциплін «Міжнародно-правові відносини»** для студентів спеціальності 055 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії, освітніх програм Міжнародна інформація, Країнознавство, освітнього рівня першого (бакалаврського) – 84 с.

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

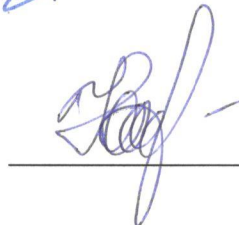
Робочу програму схвалено на засіданні кафедри міжнародних відносин та міжнародного права

Протокол від «31» січня 2018 року № 7.

Завідувач кафедри
міжнародних відносин
та міжнародного права



_____ І.В. Жалоба



_____ А.Ю. Нашинець-Наумова

ЗМІСТ:

Пояснювальна записка.....	4
Структура програми навчальної дисципліни.....	6
I. Опис предмета навчальної дисципліни.....	6
II. Тематичний план навчальної дисципліни.....	7
Програма.....	10
<i>Змістовий модуль 1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу.....</i>	10
<i>Змістовий модуль 2. Культура спілкування та етика ведення міжнародних переговорів.....</i>	15
<i>Змістовий модуль 3. Підготовка та проведення міжнародних переговорів.....</i>	20
<i>Змістовий модуль 4. Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів.....</i>	24
<i>Змістовий модуль 5. Особистісний стиль ведення міжнародних переговорів.....</i>	29
<i>Змістовий модуль 6. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів.....</i>	36
III. Плани семінарських занять.....	43
IV. Навчально-методична карта дисципліни "Теорія та практика міжнародних переговорів".....	63
V. Завдання для самостійної роботи.....	66
VI. Розрахунок рейтингових балів за видами поточного (модульного) контролю.....	71
VII. Методи навчання.....	74
VIII. Методичне забезпечення курсу.....	74
IX. Рекомендована література.....	75

Основна.....	75
Додаткова.....	75
Х. Додатки.....	78

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Епоха глобалізації одночасно стала й епохою міжнародних переговорів, оскільки теорія міжнародних переговорів викликає сьогодні зацікавлення не тільки у політиків, а й у військових, бізнесменів, журналістів, менеджерів, істориків, філософів, фахівців із зв'язків з громадськістю та ін. Навчальний курс **"Теорія та практика міжнародних переговорів"** наразі широко представлений у навчальних планах вищих освітніх закладів України, так як інтерес до вивчення даної дисципліни закономірно зростає.

Навчальна дисципліна "Теорія та практика міжнародних переговорів" є варіативною частиною професійно-орієнтованого циклу дисциплін "Міжнародні правові відносини" для студентів напрямів підготовки 6.030204 "Міжнародна інформація", 6.030205 "Країнознавство"; освітнього рівня першого (бакалаврського). Вивчення даної дисципліни має на меті ознайомити студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики міжнародних переговорів, розкрити структуру і специфіку переговорного процесу, виявити соціокультурні традиції і національні стилі ведення переговорів та сформувані практичні навички щодо їх організаційної підготовки та безпосереднього ведення.

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

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

Завдання:

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

- 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;
- сформувати практичні навички щодо підготовчої роботи і безпосереднього ведення міжнародних переговорів.

У результаті вивчення навчальної дисципліни **студенти мають оволодіти знаннями про:**

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

У результаті виконання програми **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, організовувати підготовку переговорного досьє;
- застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу, варіювати методами ведення переговорів;
- організовувати інформаційний супровід та формувати ефективні зв'язки з громадськістю під час ведення переговорів;
- готувати підсумкові документи міжнародних переговорів.

У результаті вивчення курсу студенти формують такі **загальні та фахові компетентності**, що включають:

- здатність системно мислити, аналізувати, узагальнювати та виявляти міжнародно-політичні смисли міжнародних проблем;
- готовність вести діалог, листування, переговори іноземною мовою у межах рівня поставлених завдань;

- здатність до застосовування на практиці знань щодо основ дипломатичного і ділового протоколу та етикету, культури міжнародного спілкування (формального та неформального);
- готовність до розробки переговорних технологій, підготовки переговорного досьє та володіння техніками встановлення професійних контактів;
- здатність орієнтуватися у механізмах багатосторонньої та інтеграційної дипломатії, набуття навичок знаходження компромісів шляхом ведення міжнародних переговорів.

СТРУКТУРА ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

І. ОПИС ПРЕДМЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Предмет: процес навчання та виховання студентів вищого навчального закладу в умовах реформування та модернізації системи освіти в Україні, формування особистості фахівця вищої кваліфікації.

Курс	Напрям, спеціальність, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів, відповідних ECTS: <i>6 кредитів</i> Змістові модулі: <i>6 модулів</i> Загальний обсяг дисципліни (години): <i>180 год.</i> Тижневих годин: аудиторних: 4 год. самостійної роботи: 4 год.	Спеціальність: 055 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії Освітні програми: Міжнародна інформація Країнознавство Освітній рівень перший (бакалаврський)	Вибіркова Рік підготовки: 2 Семестр: 4 Аудиторні заняття: <i>84 год.</i> Лекції (теоретична підготовка): <i>42 год.</i> Семінарські заняття: <i>42 год.</i> Самостійна робота: <i>84 год.</i> Модульний контроль: <i>12 год.</i> Вид контролю: ПМК <i>4 год.</i>

--	--	--

II. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

№ п/ п	Назви теоретичних розділів	Кількість годин							
		Разом	Аудиторних	Лекційних		Семінарських		Самостійна робота	Модульний контроль
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу									
1.1	Міжнародні переговори у контексті нової інформаційної парадигми	6	4	2		2		2	
1.2	Міжнародні переговори як предмет дослідження та практична діяльність	6	4	2		2		2	
1.3	Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація	8	4	2		2		4	
1.4	Східна страгемна модель ведення міжнародних переговорів	8	4	2		2		4	
	Модульний контроль	2							2
Разом		30	16	8		8		12	2
Змістовий модуль 2. Культура спілкування та етика ведення міжнародних переговорів									
2.1	Спілкування як комунікативний процес: особливості, функції, рівні та правила ділової комунікації	6	4	2		2		2	
2.2	Етика ведення міжнародних переговорів	6	4	2		2		2	
2.3	Концептуальні положення теорії аргументації, риторики, ділової етики та етикету	8	4	2		2		4	
2.4	Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби	8	4	2		2		4	

	комунікації							
	Модульний контроль	2						2
	Разом	30	16	8		8		12
								2

№ п/п	Назви теоретичних розділів	Кількість годин						
		Разом	Аудиторних	Лекційних		Семінарських		Самостійна робота
								Модульний контроль
Змістовий модуль 3. Підготовка та проведення міжнародних переговорів								
3.1	Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики	10	4	2		2		6
3.2.	Особливості організації та етапи проведення міжнародних переговорів	10	4	2		2		6
3.3.	Завершення міжнародних переговорів: прийняття рішень та підготовка підсумкових документів	8	4	2		2		4
	Модульний контроль	2						2
	Разом	30	12	6		6		16
								2
Змістовий модуль 4. Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів								
4.1.	Зв'язки з громадськістю (PR) та їх місце у переговорному процесі	8	4	2		2		4
4.2.	Планування інформаційної кампанії та вибір інформаційних технологій ведення міжнародних переговорів	8	4	2		2		4
4.3.	Методи та прийоми маніпуляції суспільною думкою під час підготовки та проведення міжнародних переговорів	6	4	2		2		2
4.4.	Іміджологія та іміджеві технології у процесі	6	4	2		2		2

	ведення та висвітлення результатів міжнародних переговорів								
	Модульний контроль	2						2	
	Разом	30	16	8		8		12	2

№ п/п	Назви теоретичних розділів	Кількість годин							
		Разом	Аудиторних	Лекційних		Семінарських		Самостійна робота	Модульний контроль
Змістовий модуль 5. Особистісний стиль ведення міжнародних переговорів									
5.1	Особистісний стиль: феномен, структура, типологія	8	4	2		2		4	
5.2.	Специфіка особистісних стилів ведення міжнародних переговорів	10	4	2		2		6	
5.3.	Особистісні стилі провідних світових політичних лідерів	10	4	2		2		6	
	Модульний контроль	2							2
Разом		30	12	6		6		16	2
Змістовий модуль 6. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів									
6.1.	Західна і східна культура міжнародних переговорів: порівняльний аналіз	8	4	2		2		4	
6.2.	Переговори із західними партнерами: специфіка національних стилів	10	4	2		2		6	
6.3.	Переговори із незахідними партнерами: основні національні стилі	10	4	2		2		6	
	Модульний контроль	2							2
Разом		30	12	6		6		16	2

	<i>Разом за навчальним планом</i>	180	84	42		42		84	12
--	-----------------------------------	------------	-----------	-----------	--	-----------	--	-----------	-----------

ПРОГРАМА

ТЕЗИ ЛЕКЦІЙ

Змістовий модуль 1

Теоретичні основи дослідження переговорного процесу

Тема 1.1. Міжнародні переговори у контексті нової інформаційної парадигми

XXI століття як ера інформаційного суспільства постіндустріального типу з яскраво вираженою роллю інформації, інформаційних структур і технологій у суспільному житті людства. Інформація як одна з трьох основних субстанцій поряд з матерією та енергією, що утворюють природний світ, у якому живе людина. Основні принципи і цінності інформаційного суспільства.

Інформаційне суспільство як система, його структура. Інформаційна система як об'єкт інформаційного впливу, суб'єкти інформаційної сфери. Проблема важливості захисту інформаційної сфери як невід'ємна складова національної безпеки держави. Захист інформації, інформаційної інфраструктури держави, створення безпечних умов існування і розвитку інформаційних процесів.

Переговори як один із найдавніших видів людської діяльності, важлива і невід'ємна складова міжнародних відносин. Епоха інформаційного суспільства як епоха міжнародних переговорів: теорія міжнародних переговорів – коло інтересів політиків, військових, бізнесменів, журналістів, фахівців із зв'язків з громадськістю. Міжнародні переговори як складова глобальних інформаційних потоків.

Нова інформаційна парадигма міжнародних переговорів в епоху глобалізації. Сутність поняття "парадигма" в контексті наукового дискурсу. Концепція парадигми за Т. Куном. Зміна парадигм як наукова революція.

Роль пропагандистської техніки і реклами у боротьбі за світову суспільну думку. Встановлення ефективних зв'язків з громадськістю (*Public relations*) як невід'ємна складова сучасного стилю міжнародних переговорів.

Новітні інформаційні технології та соціокультурні пріоритети, що впливають на концептуалізацію сучасних міжнародних переговорів. Розвиток інформаційних технологій, що сприяв перетворенню ЗМІ у віртуальну

"четверту гілку" політичної влади. ЗМІ як головний інструмент формування суспільної думки у світовій політиці. Конкуренція ЗМІ за увагу аудиторії. Вплив інформаційних технологій на хід суспільної дискусії. Жорсткі та м'які інформаційні технології, їх роль у переговорному процесі. Взаємозв'язок між ефективністю переговорного процесу та інформаційною перевагою у віртуальному просторі.

Література основна: 3, 5, 6, 8

Література додаткова: 4, 7, 22, 26

Тема 1.2. 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 рішення. 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. Загальновизнані 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, 25, 27, 32

Тема 1.3. 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 переговорах. *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, 30

Тема 1.4. 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

МОДУЛЬНА КОНТРОЛЬНА РОБОТА № 1

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. Обґрунтувати сутність поняття "парадигма" згідно концепції Т. Куна. У чому, на вашу думку, полягає специфіка нової інформаційної парадигми міжнародних переговорів в епоху глобалізації?
3. Розкрити значення сучасних інформаційних технологій у підготовці та веденні міжнародних переговорів. Довести на конкретному прикладі, чому ефективність дій лідерів за столом переговорів багато в чому залежить від інформаційної переваги у віртуальному просторі.
4. Визначити сутність поняття "міжнародні переговори", виявити специфіку міжнародних переговорів як особливої форми комунікації та розкрити їхню відмінність від інших видів комунікації: консультацій, спорів, конфліктів тощо.
5. З'ясувати причини, що призвели до появи у другій половині XX століття наукового напрямку щодо дослідження переговорів та визначити періоди у зарубіжних дослідженнях щодо теорії та практики ведення міжнародних переговорів.
6. Проаналізувати основні погляди та підходи щодо дослідження переговорів. Який із підходів до визначення міжнародних переговорів, на вашу думку, є найбільш конструктивним?
7. Підтвердити або спростувати думку про те, що переговори – це перш за все мистецтво компромісу. Обґрунтувати свою відповідь на конкретному прикладі із історії міжнародних переговорів.
8. Розкрити сутність поняття "BATNA", уведеного до обігу Р. Фішером та У. Юрі, як найкращої альтернативи переговорному рішення. Обґрунтувати свою відповідь на конкретних прикладах.
9. Визначити взаємозв'язок між "BATNA" і переговорним простором. Чи є ці поняття сталими або, навпаки, динамічними. Обґрунтувати свою відповідь на конкретному прикладі із історії міжнародних переговорів.
10. Розкрити типологію міжнародних переговорів за: цілями, задачами, рівнем, кількістю учасників переговорного процесу, ступенем відкритості й складності. Схарактеризувати специфіку нестандартних переговорів.
11. Проаналізувати різні види класифікації міжнародних переговорів. Що, на вашу думку, дає класифікація міжнародних переговорів для розуміння

процесу їх ведення?

12. Проаналізувати три моделі переговорного торгу: жорстку, м'яку та змішану і виявити особливості їх застосування на міжнародних переговорах.
13. Розкрити особливості теорії ігор та виявити відмінності між інтегративною і полемічною моделями переговорного процесу.
14. Проаналізувати основоположні принципи принципів (раціональних) переговорів за концепцією Р. Фішера та У. Юрі. Чому дана концепція вважається класичною схемою ведення конструктивних переговорів?
15. Розкрити сутність понять "медіація", "медіатор", "медіативна модель" ведення переговорів та визначити основні переваги медіації.
16. Визначити основні функції, права та обов'язки медіатора. Чи повинен медіатор, на вашу думку, досконало володіти мистецтвом організації та проведення переговорів? Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь.
17. Розкрити сутність східної стратагемної моделі ведення переговорів як методу інтелектуальних пасток. Які стратагеми багатосторонніх переговорів використовуються найбільш часто у переговорному процесі? Навести приклади переговорів з використанням стратагем.
18. Проаналізувати стисло стародавній китайський канон "Тридцять шість стратагем. Таємна книга військового мистецтва". Чому, на Вашу думку, цей трактат є уособленням китайської народної мудрості?
19. Визначити переваги використання стратагемного підходу у переговорному процесі. У чому полягає головна ідея стратагемного мислення на міжнародних переговорах?
20. Наведіть приклади, які стратагеми при слабкій позиції підривають опонентів на переговорах зсередини, а які стратагеми успіху можуть стати найбільш ефективними на міжнародних переговорах.

Змістовий модуль 2

Культура спілкування та етика ведення міжнародних переговорів

Тема 2.1. Спілкування як комунікативний процес: особливості, функції, рівні та правила ділової комунікації

Спілкування як науково-практична проблема. Роль спілкування у житті людини і людства в цілому. Сутність та психологічна природа спілкування. Структура спілкування: комунікація, інтеракція, перцепція. Сучасні теорії щодо специфіки міжособистісних стосунків між людьми: біхевіоризм (Е. Торндайк, Дж. Уотсон), необіхевіоризм (Б. Скіннер, Н. Мілер та ін.); теорія обміну (Дж. Хоуманс); теорія справедливості (Дж. Хетвілд, Р. Х'юсман та ін.); символічний інтеракціонізм (Дж. Мід); теорія соціальної драматургії (Дж. Карнегі); психоаналітична теорія (З. Фрейд) та ін.

Спілкування як невід'ємна складова міжнародних переговорів. Переговори як процес спілкування для досягнення спільного рішення на думку багатьох дослідників у цій сфері (Дж. Бертон, К. Йонссон, Я. Стейн, Р. Фішер,

У. Юрі та ін.). Процес спілкування на міжнародних переговорах, що базується на принципах діалогу та опосередковане спілкування через посередника (медіатора). "Дев'ять правил ефективного спілкування" Сема Блека.

Види спілкування: офіційне-неофіційне; усне-письмове; міжособистісне-публічне; безпосереднє-опосередковане; діалогічне-монологічне; контактне-дистанційне. Технологія спілкування: етапи комунікації та їх завдання. Ефективність комунікації, комунікативний акт. Поняття мовленнєвої ситуації, її структура: 1) мета, інформація; 2) характер спілкування; 3) повідомлення; 4) умови спілкування; 5) готовність учасників спілкування прийняти інформацію.

Ділове спілкування: сутність поняття, його особливості. Організація ділового спілкування, вибір комунікативних стратегій і тактик; використання мовних засобів у діловому мовленні. Функції ділової комунікації: інформативно-комунікативна; регулятивно-комунікативна; афективно-комунікативна. Рівні ділового спілкування. Соціальні типи в діловому спілкуванні: 1) виконавець; 2) соціально активна особистість; 3) винахідлива особистість; 4) і 5) типи – людина творча, креативна.

Публічний виступ як форма ділового спілкування. Основні правила підготовки публічного виступу за Дейлом Карнегі.

Література основна: 3, 6, 7

Література додаткова: 14, 16, 18, 31

Тема 2.2. Етика ведення міжнародних переговорів

Етика як система універсальних і специфічних моральних вимог та норм поведінки, вироблених людством у процесі суспільного життя. Категорії етики як відображення сутнісних елементів моралі. Історія виникнення *етики* як науки за часів Античності. Аристотель як фундатор етики. Розвиток етики в Західній Європі (М. Вебер, В. Зомбарт, Е. Фромм та ін.), у країнах Сходу та Азії. Етика конфуціанства. Розвиток етики у слов'янських країнах та в Україні, зокрема. Сучасна етика в українському суспільстві.

Сучасні процеси глобалізації в світі і як наслідок – необхідність зближення етичних засад західної та східної культур. Декларація Ко "Принципи бізнесу" (Швейцарія, 1994 р.) як сконцентрований збірник етичних принципів міжнародного бізнесу. Головні принципи етики міжнародного бізнесу.

Переговори як специфічна форма комунікації між сторонами, зорієнтована на спільне вирішення проблеми. Етика ділової комунікації. Основні комунікативні вміння і навички. Поради щодо формування адекватного сприйняття. Уміння слухати: 26 аргументів мовчання за В. Руле.

Основні правила ділової етики. Етичні норми ділового спілкування і Золоте правило етики. Сприйняття партнера по переговорах, розпізнавання його "Его". Книга Марка Х. Мак-Кормака "Те, чому не навчають у Гарвардській школі бізнесу". *Етична помилка:* цинічне ставлення до партнерів, прояви недобррозичливості, агресії, насмішки, категоричності в судженнях, спроби маніпуляції свідомістю тощо.

Рекомендації щодо досягнення взаєморозуміння у переговорному процесі: 1) поставити себе на місце партнера по переговорам; 2) порівняти ваші точки зору на проблему; 3) не робити висновків на основі особистих побоювань; 4) не перекладати відповідальність на партнера по переговорам; 5) максимальне сприйняття один одного; 6) створити у партнера по переговорам відчуття причетності до прийняття рішення; 7) узгодити рішення з принципами та іміджем учасників переговорного процесу.

Особливості спілкування з іноземними партнерами, знання основних правил, етичних норм і традицій ділових стосунків, що ґрунтуються на національно-культурних та етнічних відмінностях учасників переговорного процесу. Попередження "міжкультурних" проблем на міжнародних переговорах.

Література основна: 3, 4, 6, 7

Література додаткова: 16, 18, 23, 31

Тема 2.3. Концептуальні положення теорії аргументації, риторики, ділової етики та етикету

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

Основні *правила теорії аргументації*. Золоте правило дискусії. Типові логічні помилки в аргументації: надмірне доведення; підміна реального потенційним; підміна тезису; протиріччя в аргументах; поспішний підсумок та ін. Ефекти маніпуляції у процесі дискусії.

Техніки постановки питань як логіко-риторичні тактики і прийоми, що підвищують ефективність доказовості та переконливості у ділових бесідах і дискусіях: навідні питання; питання-уточнення; питання-резюме; проблемні питання; переломні питання; відкриті, риторичні, альтернативні питання тощо. Техніка повтору питань. *Карта питань* як навігатор для окреслення основних фаз міжнародних переговорів.

Етикет – історія виникнення та сутність поняття. Види етикету: повсякденний, придворний, діловий, дипломатичний та ін. Етикет та система цінностей. Етикетні норми мовної поведінки, система мовних формул для кожної мовної ситуації у сфері ділових відносин. Ефективність комунікації: комунікативний акт; мовленнєва ситуація, її структура.

Правила ділового етикету. Основні правила щодо привітання, рукоштовування і представлення у різних ситуаціях. Візитні картки. Правила обміну візитними картками. Загальноприйняті міжнародні знаки на візитних картках. Подарунки на міжнародних переговорах. Рекомендації щодо вручення подарунків на міжнародних переговорах. Подарунки, які не рекомендовано вручати на міжнародних переговорах.

Дрес-код (Dress-code) як важливий елемент етикету під час проведення міжнародних переговорів. Основні правила і загальноприйняті міжнародні

визначення (спеціальна аббревіатура) дрес-коду у міжнародній діловій практиці. *Протокольні заходи*: Bt (Business traditional); Bb (Business best); Bc (Business casual); CF (Casual Friday); Btr (Business travel). *Вечірні прийоми*: A5c After 5 Casual; A5 After 5; A5 Black Tie; A5 Creative Black Tie; A5 Black Tie Optimal; A5 Semi-formal; A5 Formal; A5 Ultra-formal; A5 White Tie.

Література основна: 3, 4, 6, 7

Література додаткова: 10, 23, 30, 31

Тема 2.4. 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: 16, 18, 23, 24, 28, 34

1. Розкрити психологічну природу спілкування та схарактеризувати основні його складові: комунікативну, інтерактивну та перцептивну.
2. Проаналізувати сучасні теорії щодо специфіки міжособистісних стосунків між людьми: біхевіоризм (Е. Торндайк, Дж. Уотсон), необіхевіоризм (Б. Скіннер, Н. Мілер та ін.); теорія обміну (Дж. Хоуманс); теорія справедливості (Дж. Хетвілд, Р. Х'юсман та ін.); символічний інтеракціонізм (Дж. Г. Мід); теорія соціальної драматургії (Дж. Карнегі); психоаналітична теорія (З. Фрейд) та ін.
3. Визначити основні види спілкування. У чому полягає специфіка ділового спілкування?
4. Виявити особливості публічного виступу як форми ділового спілкування. Як підготуватися до публічного виступу, враховуючи поради та рекомендації Дейла Карнегі?
5. Розкрити сутність етики як системи універсальних і специфічних моральних вимог та норм поведінки, вироблених людством у процесі суспільного життя. Якою, на Вашу думку, є етика в сучасному українському суспільстві?
6. Визначити головні принципи етики міжнародного бізнесу, що були задекларовані на зустрічі керівників провідних корпорацій Європи, Америки та Японії у 1994 р. (Швейцарія, м. Саух).
7. Схарактеризувати сутність етики ділової комунікації, порівнюючи етичні та неетичні моделі поведінки. У чому виявляється етична помилка у процесі ділової комунікації?
8. Розкрити основні принципи і правила риторики та теорії аргументації. У чому полягає сутність Золотого правила дискусії?
9. Визначити на конкретних прикладах, які техніки постановки питань є найбільш ефективними на міжнародних переговорах.
10. Розкрити історію виникнення та сутність поняття "етикет". У чому, на Вашу думку, полягає зв'язок між етикетом та системою цінностей у суспільстві?
11. Проаналізувати основні правила ділового етикету під час міжнародних переговорів. Чому питання щодо подарунків на міжнародних переговорах вважається одним із самих делікатних?
12. З'ясувати, чому візитна картка є засобом ділового спілкування? Схарактеризувати види візитних карток та особливості їх використання.
13. Розкрити значення загальноприйнятої спеціальної аббревіатури, що використовується у міжнародній діловій практиці для визначення дрес-коду. З'ясувати особливості дрес-коду на протокольних заходах і на вечірніх прийомах.
14. 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)?

15. Визначити, яку роль відіграє контекст при спілкуванні у різних культурах. Які країни відносяться до культур з високим та низьким контекстом?
16. Розкрити сутність вербальних засобів ділового спілкування.
17. Схарактеризувати сутність невербальних засобів комунікації та визначити їх роль і значення на міжнародних переговорах.
18. Проаналізувати, як правильно інтерпретувати просторові зони, в межах яких відбувається спілкування на міжнародних переговорах. Чи існують відмінності між особистісними зонами, в межах яких відбувається спілкування на міжнародних переговорах, у представників різних народів: американців, європейців, азіатів?
19. Визначити, які невербальні засоби спілкування можуть бути задіяні на міжнародних переговорах та обґрунтувати, які з них можуть сприяти пошуку взаємоприйнятної рішення, а які – ні.
20. Розкрити значення культурних відмінностей у використанні невербальних засобів під час ведення міжнародних переговорів. Чи погоджуєтеся Ви з думкою про те, що для успішного їх проведення слід ґрунтовно ознайомитися з основними культурними традиціями і національними особливостями етикету ваших партнерів? Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь на конкретних прикладах.

Змістовий модуль 3

Підготовка та проведення міжнародних переговорів

Тема 3.1. 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; *третьа стадія* – а) визначення концепції переговорів, яка може включати декілька варіантів вирішення проблеми; б) вибір стратегії і тактики: об'єктивні та суб'єктивні фактори; в) використання найбільш відомих тактик ведення переговорів: тактика "милого друга" (або "гірчичного зерна"); тактика відкладання (тактика Лінкольна); тактика стратагем (створення ланцюга стратагем); тактика принца Максиміліана (тактика цейтноту); тактика провини; тактика Талейрана ("Розділай 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: 14, 25, 30

Тема 3.2. 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, 25, 30

Тема 3.3. 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, 25, 30

МОДУЛЬНА КОНТРОЛЬНА РОБОТА № 3

1. Проаналізувати основні наукові концепції щодо стратегій або підходів до переговорів. Яка із стратегій ведення переговорів, на Вашу думку, є найбільш ефективною?
2. Описати структуру переговорного процесу: підготовчий (докомунікативний), дискусійний (комунікативний) та рефлексивний (посткомунікативний) етапи. Який із етапів переговорного процесу, на Вашу думку, є найбільш важливим?
3. Обґрунтувати необхідність детального планування підготовчого етапу переговорного процесу та визначити основні його стадії за концепцією Ф. Бег'юлі.
4. Розкрити сутність методу "SWOT- аналізу" та виявити його практичне значення у підготовчому етапі міжнародних переговорів.
5. Проаналізувати найбільш відомі тактики ведення переговорів та з'ясувати, яким чином стратегії ведення переговорів пов'язані з їх тактикою.
6. Схарактеризувати основні етапи проведення міжнародних переговорів. Визначити найбільш важливі питання, які, на вашу думку, необхідно вирішити на кожному етапі міжнародних переговорів.
7. Виявити особливості організаційної стадії підготовки до переговорів та з'ясувати, які з організаційних питань, на вашу думку, є найбільш значущими перед початком міжнародних переговорів.
8. Проаналізувати тактичні прийоми, які використовуються на кожному з етапів міжнародних переговорів.
9. Обґрунтувати важливість етапу психологічної самопідготовки до переговорів та навести приклади можливих формул самонавіювання перед початком переговорного процесу.
10. Розкрити сутність стратегії взаємних поступок на міжнародних переговорах у контексті пошуку компромісного рішення. Чи є відмінності застосування даної стратегії у східній та західній традиціях ведення міжнародних переговорів?
11. Визначити типові помилки учасників-початківців міжнародних переговорів. Поясніть, чому критична самооцінка, уміння аналізувати типові помилки під час переговорного процесу та діяти неординарними

методами є фактором професійного зростання учасників міжнародних переговорів?

12. Виявити специфіку виділення зони остаточної пропозиції на завершальному етапі міжнародних переговорів. Які тактичні прийоми експерти рекомендують використовувати для досягнення оптимальних результатів міжнародних переговорів?
13. На думку Ф. Бег'юлі остаточна пропозиція на переговорах має супроводжуватися словами: " Ми поступилися набагато більше, ніж планували". На Вашу думку, чи завжди доречною є дана фраза на міжнародних переговорах?
14. Розкрити особливості підготовки проекту підсумкового документа (договір, угода, контракт, резолюція тощо). У чому полягає значення письмового підсумкового документа та чи завжди на практиці виконуються підписані угоди? Наведіть приклади з історії міжнародних переговорів.
15. Розкрити важливість завершального етапу міжнародних переговорів для перспективи подальшої співпраці з партнерами та обґрунтувати доцільність висвітлення результатів міжнародних переговорів у світових інформаційних каналах комунікацій.
16. Проаналізувати тези виступу Президента України Петра Порошенка на 54-ій міжнародній конференції з безпеки у Мюнхені (16.02. 2018 р.). Як Ви розумієте тезу із виступу глави держави, в якій він наголосив на тому, що Україна – це ключове поле битви для європейської системи безпеки!
17. Визначити, чому сьогодні відбувається невиконання Мінських домовленостей? З огляду на цю проблему, прокоментуйте тезу із виступу глави держави на зазначеній вище конференції, що Мінські Угоди є унікальним вікном для імплементації домовленостей та розміщення миротворців на Донбасі.

Змістовий модуль 4

Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів

Тема 4.1. 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, 15, 26

Тема 4.2. 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, 15, 26

Тема 4.3. 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, 30

Тема 4.4. Іміджологія 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.

Іміджологія – сучасна наука про формування професійного іміджу, технологіях 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, 27, 33

МОДУЛЬНА КОНТРОЛЬНА РОБОТА № 4

1. Розкрити сутність поняття "зв'язки з громадськістю (англ. public relations, PR)" та виявити 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). На Вашу думку, яка з цих інтерпретацій є найбільш слушною для розуміння ролі зв'язків з громадськістю у переговорному процесі?
2. 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.
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?
4. Дослідити розвиток інформаційних технологій у напрямку перетворення ЗМІ у віртуальну "четверту гілку" політичної влади. Пояснити, чому сьогодні ЗМІ стали основним інструментом формування суспільної думки у світовій політиці?

5. Розкрити сутність поняття "інформаційна кампанія на міжнародних переговорах", сформулювати її мету та визначити, як формується концепція інформаційної кампанії на міжнародних переговорах.
6. Проаналізувати основні етапи інформаційної кампанії на міжнародних переговорах. У чому, на Вашу думку, полягає успіх проведеної інформаційної кампанії на міжнародних переговорах?
7. Пояснити сутність завдання інформаційного прикриття після завершення міжнародних переговорів. Чи погоджуєтеся Ви з думкою, що аналіз допущених помилок на завершальному етапі інформаційної кампанії є запорукою успіху майбутніх інформаційних кампаній?
8. Визначити та проаналізувати, які інформаційні технології використовуються сьогодні на міжнародних переговорах. У чому полягає відмінність між жорсткими та м'якими інформаційними технологіями?
9. Описати, як формується інформаційний порядок денний (ІПД) під час інформаційної кампанії на міжнародних переговорах. Пояснити, яким чином формується негативне поле ІПД, що призводить до кризи очікувань та інформаційного стресу.
10. Розкрити сутність поняття "маніпуляція суспільною свідомістю". Наскільки, на ваш погляд, ефективними є методи підсвідомого інформаційного впливу та метод семантичного маніпулювання? Наведіть приклади.
11. З'ясувати сутність створення суспільного резонансу як ефективного методу навіювання, що досить часто використовується у сучасній журналістиці для провокування потрібного сприйняття теми переговорів. За допомогою яких механізмів ЗМІ маніпулюють націоналістичними стереотипами та формують негативну суспільну реакцію на відповідну тему переговорів? Наведіть приклади.
12. 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 цивілізації", "вороги демократії" тощо.
13. Проаналізувати м'які прийоми маніпуляції щодо подачі матеріалу у ЗМІ, що використовуються для керування суспільною думкою під час переговорного процесу : завищення інформаційного приводу; "солодкий" контекст; "голос народу – голос Божий" (лат.Vox populi Vox Dei); закладання мін; анімація, канонізація фокус-групи; фальшивий виток інформації; кластерізація (поділ); канонізація соціопитування; пластиковий експерт; "наша" людина у натовпі; штучний супутник. Які з них, на Вашу думку, є найбільш ефективними у сучасній міжнародній переговорній практиці? Наведіть приклади.
14. Визначити та проаналізувати сутність застосування спеціальних інформаційних прийомів, що використовуються для зменшення суспільного значення думки опонентів по міжнародним переговорам: 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. У чому полягає доцільність та ефективність застосування зазначених інформаційних прийомів? Наведіть приклади.
15. З'ясувати та проаналізувати, які іміджеві технології експерти рекомендують застосовувати у процесі висвітлення міжнародних переговорів.
 16. Розкрити сутність поняття "імідж" та виявити відмінності між образом та іміджем. У чому виявляється специфіка іміджу професійного учасника міжнародних переговорів на думку сучасних іміджмейкерів?
 17. Проаналізувати найважливіші якості (психологічні та професійні) серед персональних характеристик іміджу учасника переговорів. У яких напрямках класики переговорів (Ф. де Кальєр, А. Пеке, Л. Р. Шамуа та ін.) радили вдосконалювати особистісні психологічні якості?
 18. Розкрити значення моральних якостей учасників міжнародних переговорів. Чи погоджуєтесь Ви з думкою, що успіх учасників переговорів у великій мірі залежить від тієї довіри, яку вони зуміли створити під час переговорного процесу? Обґрунтуйте свою відповідь.
 19. Виявити значення комунікативних якостей учасників міжнародних переговорів на прикладі аналізу "Дев'яти правил ефективного спілкування" Сема Блека, завдяки яким можна досягти успіху в мистецтві переговорів. Яких негативних якостей та вчинків, на Вашу думку, слід уникати під час переговорного процесу?
 20. Пояснити, як формується імідж лідера у переговорному процесі. Чи погоджуєтесь Ви з думкою, що імідж політичного лідера є своєрідним акумулятором суспільних настроїв, відображенням певних політичних інтересів та цілей? Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь на конкретних прикладах.

Змістовий модуль 5

Особистісний стиль ведення міжнародних переговорів

Тема 5.1. Особистісний стиль: феномен, структура, типологія

Особистісний стиль ведення переговорів як комплекс оригінальних індивідуально-психологічних та професійних характеристик кожного учасника переговорного процесу. Стиль як відображення сутності самої людини.

Типологія особистості у психологічній науці. Класифікації Г. Лассуела, Р. Такера, М. Дж. Хермана, К. Г. Юнга. Концепція швейцарського психолога К. Г. Юнга (теорія психічних базових констант особистості) як підґрунтя сучасного Міжнародного стандарту психологічних типів.

Ядро особистості за Юнгом як відповідний психотип, що окреслює поведінку людини та дозволяє передбачити його вчинки. Основні психологічні ознаки, що стали основою для його типології: функція збору інформації – сенсорика та інтуїція (S і N); функція прийняття рішень – логіка та етика (Т і F); образ життя – раціональність та ірраціональність (J і P); джерело енергії – екстраверсія та інтроверсія (E і I).

Учення К. Г. Юнга щодо восьми психологічних типів людей:

- 1) сенсорики (S) – прагматичні, конкретні, пунктуальні, практичні;
- 2) інтуїти (N) – образне мислення, здатність до інтуїтивних дій, уроджені теоретики;
- 3) логіки (T) – розум понад усе, сперечаються заради істини, здатність до критики недоліків опонентів;
- 4) етики (F) – ураховують почуття інших людей, цінують гармонію у відносинах, делікатно ведуть дискусію;
- 5) ірраціонали (P) – здатність пристосовуватися до змін, гнучко змінювати позицію, схильність до спонтанних дій;
- 6) раціонали (J) – дисципліновані та організовані, обговорюють проблеми послідовно та аргументовано, схильні до запланованих дій;
- 7) екстраверти (E) – легко знайомляться і заводять розмову, відкриті до спілкування, хоча можуть і пригнічувати співрозмовника;
- 8) інтроверти (I) – прекрасні слухачі, з підозрою відносяться до компліментів; довго думають, перше ніж висловитися; швидко стомлюються у шумному товаристві.

Література основна: 3, 6, 11

Література додаткова: 17, 21, 23

Тема 5.2. Специфіка особистісних стилів ведення міжнародних переговорів

Найхарактерніші *особистісні стилі ведення переговорів* на основі психологічних характеристик особистості К. Г. Юнга та Міжнародного стандарту психологічних типів **Association for Psychological Type (APT)**:

I. ST "Жорсткі управлінці":

Маршал (ESTP) – *діяльнісно-реалістичний стиль*, дихотомії Юнга (логіка, сенсорика, екстраверсія, ірраціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони. Й. В. Сталін як типовий Маршал за столом переговорів, представник діяльнісно-реалістичного переговорного стилю.

Адміністратор (ETSJ) – *відповідально-виконавський стиль*, дихотомії Юнга (логіка, сенсорика, екстраверсія, раціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони. Барак Обама серед сучасних світових політичних лідерів належить до типу Адміністратора, "управлінця за покликанням".

Інспектор (ITSJ) – *акцентовано-прагматичний стиль*, дихотомії Юнга (логіка, сенсорика, інтроверсія, раціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони. Відомі представники акцентовано-прагматичного стилю переговорів: Генрі Форд, Гіллари Клінтон.

Майстер (ISTP) – *стримано-обачливий стиль*, дихотомії Юнга (логіка, сенсорика, інтроверсія, ірраціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони. В. В. Путін як представник даного стилю переговорів.

II. SF "М'які управлінці":

Політик (ESFP) – *спонтанно-ігровий стиль*, дихотомії Юнга (етика, сенсорика, екстраверсія, ірраціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони. На думку психологів, Б. М. Єльцин (екс-президент Росії) демонстрував всі ознаки даного стилю ведення переговорів.

Ентузіаст (EFSJ) – *етично-відповідальний стиль*, дихотомії Юнга (етика, сенсорика, екстраверсія, раціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони. На думку психологів, Ю. М. Лужков (екс-мер м. Москви) демонстрував всі ознаки даного стилю ведення переговорів.

Хоронитель (IFSJ) – *обережно-консервативний стиль*, дихотомії Юнга (етика, сенсорика, інтроверсія, раціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони. Хоронитель ідеально доповнює Маршала і Політика.

Посередник (ISFP) – *делікатно-обачливий стиль*, дихотомії Юнга (етика, сенсорика, інтроверсія, ірраціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони.

III. NT "Особистості, що гармонізують":

Новатор (ENTP) – *азартно-винахідливий стиль*, дихотомії Юнга (логіка, інтуїція, екстраверсія, ірраціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони. С. В. Лавров (міністр іноземних справ Росії) – яскравий представник азартно-винахідливого стилю за столом міжнародних переговорів.

Підприємець (ETNJ) – *владно-ініціативний стиль*, дихотомії Юнга (логіка, інтуїція, екстраверсія, раціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони. На думку психологів, даний стиль за столом переговорів демонструє лідер ЛДПР Володимир Жириновський.

Аналітик (ITNJ) – *конструктивно-аналітичний стиль*, дихотомії Юнга (логіка, інтуїція, інтроверсія, раціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони. Річард Ніксон як яскравий представник конструктивно-аналітичного стилю за столом міжнародних переговорів.

Критик (INTP) – *критично-ініціативний стиль*, дихотомії Юнга (логіка, інтуїція, інтроверсія, ірраціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони. Ірина Хакамада (російський політик-опозиціонер) – представник даного стилю за столом міжнародних переговорів.

IV. NF "Дослідники":

Ініціатор (ENFP) – *гнучко-ініціативний стиль*, дихотомії Юнга (етика, інтуїція, екстраверсія, ірраціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони. Михайло Горбачов, останній президент СРСР як типовий Ініціатор на переговорах, який потребував схвалення своїх дій світовою спільнотою, висував багато різних ініціатив, більшість з яких не була доведена до кінця, йшов на значні поступки.

Наставник (EFNJ) – *патерналістський стиль*, дихотомії Юнга (етика, інтуїція, екстраверсія, раціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони. Олександр Лукашенко, президент Білорусії, як представник патерналістського стилю за столом переговорів.

Гуманіст (IFNJ) – *гнучко-інтуїтивний стиль*, дихотомії Юнга (етика, інтуїція, інтроверсія, раціональність). Основні характеристики, переваги стилю

та його проблемні зони. Серед знаменитих людей, для яких був характерним цей стиль, був Зігмунд Фрейд.

Романтик (INFP) – *нормативно-ідеалістичний стиль*, дихотомії Юнга (етика, інтуїція, інтроверсія, ірраціональність). Основні характеристики, переваги стилю та його проблемні зони.

Література основна: 3,11

Література додаткова: 17, 21

Тема 5.3. Особистісні стилі провідних світових політичних лідерів

Сучасна політична ситуація у світі провокує політиків на *жорстку переговорну гру* для вирішення складних міжнародних питань та захисту своїх національних інтересів. У більшості світових лідерів переважає *жорсткий переговорний стиль*.

Ангела Меркель: "зважений аналітик" – федеральний канцлер Німеччини, безсумнівний лідер серед керівників країн ЄС, згідно рейтингу журналу Forbs (США) – одна із найвпливовіших жінок світу. Життєвий шлях А. Меркель, її політична кар'єра. Секрет успіху А. Меркель на думку аналітиків та журналістів. А. Меркель як жорсткий, компетентний, раціональний, зважений, послідовний та прагматичний політик, дії якого можна прогнозувати.

На думку дослідників, А. Меркель відноситься до психотипу "**Аналітик**" (ITNJ), для якого характерними є логіка, інтроверсія та раціональність поведінки. Психологічний портрет та особистісні якості А. Меркель як представника *конструктивно-аналітичного стилю* ведення переговорів: має розвинуті аналітичні здібності, застосовує науковий підхід до переговорів; не любить сперечатися, уникає гострих дискусій, надає перевагу поясненням та роз'ясненням; уміло проводить свою лінію за допомогою аргументів, максимально абстрагується від емоційних переживань у ділових питаннях, намагається знайти об'єктивне обґрунтування для своїх рішень, спираючись на *метод переконання*. А. Меркель як успішний політик та учасник міжнародних переговорів. "Тефлонова Меркель" – епітет для політика, який вміє виходити "сухим" із води. Приклади ведення міжнародних переговорів за участі А. Меркель: складні міжнародні переговори на саміті ЄС в Брюсселі, присвячені борговій кризі в ЄС (2011 р.) та ін.

Володимир Путін: "непередбачуваний опонент" – президент Росії, сильний, ефективний та прагматичний лідер, відомий як представник жорсткого стилю ведення переговорів. Життєвий шлях В. Путіна, його політична кар'єра. Своєрідність особистісного стилю ведення переговорів В. Путіна, що пов'язано із його біографією, – службою в Комітеті державної безпеки СРСР. Риси характеру В. Путіна як розвідника: холонокровність, обережність, далекоглядність, здатність прораховувати ходи опонентів. Проблемне поле подібної професійної соціалізації – поділ всіх оточуючих на "своїх" та "чужих", що на переговорах ускладнює комунікацію із партнерами, якщо вони вважаються "чужими".

Згідно прийнятої класифікації переговорних стилів В. Путін відноситься до психотипу "**Майстер**" (ISTP, **жорсткий управлінець**), для якого характерними є логіка, інтроверсія та прагматичність поведінки. Стиль ведення

переговорів – *стримано-обачливий*: здатність послідовно відстоювати свою точку зору та холоднокровно приймати рішення в екстремальних ситуаціях; патерналістський стиль управління і спілкування; намагання наполегливо доводити свою думку до кінця. Основні характеристики переговорного стилю: жорсткість, рішучість, відповідальність, амбіційність, розвинуте почуття реальності, наполегливість при досягненні мети, *альтернативність мислення* (у кризовій ситуації здатність визначати варіанти виходу із кризи). Афоризми та "путінізми" В. Путіна.

Основна проблема переговорного стилю В. Путіна – презирливе ставлення до більшості західних політиків, яких він вважає "слабкими, лицемірними та корисливими", що не сприяє формуванню конструктивного діалогу на переговорах, утім допомагає в критичній ситуації, коли потрібно жорстко відстоювати національні інтереси. Наприклад: виступ В. Путіна на Конференції щодо питань політики безпеки у Мюнхені (2007 р.), в якому він піддав жорсткій критиці агресивну політику США та НАТО, за що "Мюнхенську промову" Путіна у західних ЗМІ порівнювали із фултонською промовою Черчілля, яка знаменувала початок "холодної війни".

Барак Обама: "консервативний адміністратор" – 44-й президент США, згідно прийнятої класифікації переговорних стилів відноситься до психотипу **"Адміністратор" (ETSJ)**, що корелюється із *відповідально-виконавським стилем*, так як в його ментальності домінують логіка, сенсорика, екстраверсія, раціональність. Життєвий шлях Б. Обама, його політична кар'єра.

Психологічний портрет та особистісні якості Б. Обама як представника *відповідально-виконавського стилю* ведення переговорів: ораторські здібності та красномовність; "ефект Обама" як уособлення власної харизми, уміння вести за собою, оптимізм; самовпевненість, рішучість тощо. Непродуктивні аспекти переговорного стилю Б. Обама на думку критиків: схильність до демагогії, відсутність яскраво виражених лідерських якостей (приклади: бездіяльність американського президента під час катастрофи у Мексиканській затоці у 2010 році – вилив нафти). Продуктивна співпраця на переговорах у парі, наприклад із Гіллари Клінтон (Держсекретар США у ...), яка за своїм психотипом є **"Інспектором" (ITSJ)** – один із самих закритих та жорстких переговорних стилів. *Акцентовано-прагматичний стиль* Клінтон гарно доповнював стиль ведення переговорів Обама, схильного до демагогії.

Дональд Трамп – 45-й президент США, відноситься до психотипу **"Підприємець" (ETNJ)**, представник *владно-ініціативного стилю* ведення переговорів. Життєвий шлях Д. Трампа, його політична кар'єра. Згідно рейтингу журналу Forbs (США) у 2015 р. його статки оцінювалися у 4,1 млрд. \$ США. Психологічний портрет та особистісні якості Д. Трампа: імпульсивний, харизматичний, амбіційний, емоційний, енергійний навіть у похилому віці, діє та мислить масштабно, збирається на другий президентський термін.

Представники даного психотипу – тактики, а не стратеги; абсолютні реалісти, не сприймають ніяких абстрактних теорій; схильні до радикальних дій (наприклад: ставлення Трампа до нелегальних мігрантів, його бажання побудувати стіну між США та Мексикою тощо); не дотримуються зовнішніх заборон, встановлюють власні правила гри тощо.

Психологічний портрет 1-го президента незалежної України – **Леоніда Кравчука** як "сенсорно-логічного екстраверта" (на думку експертів), якого

можна віднести за класифікацією до психотипу "Адміністратор" (ETSJ), що визначає його політичну фігуру як "державника". Леонід Кравчук як патріарх українського парламентаризму.

Психологічний портрет **Леоніда Кучми** (2-го президента України) як азартного політичного гравця та **Віктора Ющенка** (3-го президента України) як "логіко-інтуїтивного екстраверта": порівняльний аналіз.

Петро Порошенко (на думку експертів) як "ірраціональний консерватор" – 5-й президент України, згідно прийнятої класифікації переговорних стилів можна віднести до психотипу "Хоронитель" (IFSJ), представник *обережно-консервативного стилю*. Життєвий шлях Петра Порошенка, його політична кар'єра.

Психологічний портрет та особистісні якості Петра Порошенка: ключова якість – консерватизм, не любить експериментів; не адаптивний політик, категорично не любить змін; має вибуховий характер; цілеспрямований, жорстко відстоює свою позицію; не агресор, ключова стратегія – активний захист; *політик за амбіціями, але за психологією – бізнесмен*; має здатність досягати компромісу; помірний реформатор, але не радикальний; авторитарний політик; гарний оратор; вільно володіє та виступає англійською мовою; досвідчений дипломат тощо.

Література основна: 3, 5, 11

Література додаткова: 1, 2, 5, 9, 19, 20, 29

МОДУЛЬНА КОНТРОЛЬНА РОБОТА № 5

1. Розкрити сутність понять "стиль", "особистісний стиль", "особистісний стиль ведення переговорів".
2. Проаналізувати концепцію швейцарського психолога К. Г. Юнга щодо теорії психічних базових констант особистості. Чому саме ця теорія стала підґрунтям для Міжнародного стандарту психологічних типів Association for Psychological Type (APT)?
3. Назвати класифікацію особистісних стилів ведення переговорів на основі психологічних характеристик особистості К. Г. Юнга. Чи вважаєте Ви, що знання даної класифікації допоможе сторонам у підготовці до переговорів? Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь.
4. Здійснити порівняльний аналіз психотипів "Маршала" (ESTP) й "Майстра" (ISTP) згідно прийнятої класифікації та визначити основні переваги й проблемні сторони даних переговорних стилів. Яких Ви можете назвати відомих політичних лідерів, які є яскравими представниками даних стилів ведення переговорів?
5. На прикладі аналізу особистісних стилів ведення переговорів Барака Обама та Гіллари Клінтон виявити відмінності між "Адміністратором" (ETSJ) та "Інспектором" (ITSJ) у переговорному процесі. Чи погоджуєтеся Ви з думкою, що акцентовано-прагматичний стиль Клінтон гарно доповнював відповідально-виконавський стиль ведення переговорів Обама? Якщо так, то у чому виявлялися переваги такого

поєднання?

6. Проаналізувати основні особистісні стилі ведення переговорів за класифікацією SF "М'які управлінці": *Політик* (ESFP), *Ентузіаст* (EFSJ), *Хоронитель* (IFSJ), *Посередник* (ISFP) та назвати відомих представників даних переговорних стилів.
7. Визначити сильні та слабкі сторони основних особистісних стилів ведення переговорів відомих політиків за класифікацією NT "Особистості, що гармонізують": *Новатор* (ENTP), *Підприємець* (ETNJ), *Аналітик* (ITNJ), *Критик* (INTP).
8. Виявити специфіку основних особистісних стилів ведення переговорів за класифікацією NF "Дослідники": *Ініціатор* (ENFP), *Наставник* (EFNJ), *Гуманіст* (IFNJ), *Романтик* (INFP). До яких психотипів із наведеної класифікації належать Михайло Горбачов (останній президент СРСР) та Олександр Лукашенко (президент Білорусії)? Обґрунтуйте свою відповідь.
9. Проаналізувати особистісний стиль ведення переговорів канцлера Німеччини – Ангели Меркель як "зваженого аналітика" та скласти її психологічний портрет. У чому полягає так званий "ефект Меркель"?
10. Схарактеризувати переговорний стиль Володимира Путіна як "непередбачуваного опонента", який відноситься до психотипу "*Майстер*" (ISTP, жорсткий управлінець). Чи погоджуєтеся Ви з думкою, що своєрідність особистісного стилю ведення переговорів В. Путіна безпосередньо пов'язана із його біографією, – службою в Комітеті державної безпеки СРСР? У чому полягає основна проблема переговорного стилю В. Путіна?
11. Скласти психологічний портрет Дональда Трампа – 45-го президента США, який відноситься за класифікацією до психотипу "*Підприємець*" (ETNJ). У чому виявляються сильні та проблемні сторони його переговорного стилю?
12. Скласти психологічний портрет 1-го президента незалежної України – Леоніда Кравчука як "сенсорно-логічного екстраверта" на думку більшості експертів. Чи можна його віднести за класифікацією до психотипу *Адміністратор* (ETSJ), що визначає його політичну фігуру як "державника"? Чому Леоніда Кравчука вважають патріархом українського парламентаризму?
13. Здійснити порівняльний аналіз особистісних стилів ведення переговорів 2-го та 3-го президентів України – Леоніда Кучми та Віктора Ющенка. У чому виявляються сильні та проблемні сторони їх переговорних стилів? Як Ви вважаєте, чому Україну на переговорах у Мінську щодо врегулювання військового конфлікту на Сході нашої держави представляє саме Леонід Кучма?
14. Скласти психологічний портрет президента України Петра Порошенка як "ірраціонального консерватора" на думку експертів, що згідно прийнятої класифікації переговорних стилів корелюється із психотипом "*Хоронитель*" (IFSJ). Чи погоджуєтеся Ви з такою думкою?
15. Поміркуйте, чому сучасна політична ситуація у світі провокує політиків

на жорстку переговорну гру для вирішення складних міжнародних питань та захисту своїх національних інтересів. У зв'язку з цим, чому у більшості світових лідерів переважає жорсткий переговорний стиль на противагу м'якому? Обґрунтуйте свою відповідь.

Змістовий модуль 6

Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів

Тема 6.1. 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, 23, 24

Тема 6.2. 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, 25, 30

Тема 6.3. 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 *кава* як найважливіший ритуал гостинності) тощо.

Турецький стиль ведення переговорів, його відмінність від інших мусульманських країн, завдяки реформам Кемалю: 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 переговорам. *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 кави), що передують 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 законослухняними, 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). Стратегемність китайського національного на міжнародних переговорах для забезпечення довготривалих стратегічних цілей. Сильні сторони китайської стратегемної 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, 24, 27, 28

МОДУЛЬНА КОНТРОЛЬНА РОБОТА № 6

1. Розкрити сутність понять "національний характер", "менталітет", "національний стиль" ведення переговорів та виявити між ними взаємозв'язок. У чому, на Вашу думку, полягають кроскультурні бар'єри у процесі ведення міжнародних переговорів в епоху глобалізації?
2. Визначити та проаналізувати ключові параметри (комунікації з низьким або високим контекстом; ставлення до часу; особистий простір та ін.), за якими можливе поглиблене розуміння особливостей різних культур для процесу ведення міжнародних переговорів. Наведіть приклади, як за допомогою цих параметрів можна виявити особливості національних стилів партнерів по переговорах.
3. Здійснити порівняльний аналіз західної і східної культури переговорів за наступними критеріями: ставлення до релігії; архетипи суспільної свідомості; ціннісні орієнтації; ставлення до традицій. Чому, на Вашу думку, традиції і звичаї у західній та східній культурах, які між собою дуже різняться, відіграють суттєву роль у переговорному процесі?
4. Схарактеризувати західну культуру міжнародних переговорів. У чому полягає сутність технології лідерства, що програмується, як нового ефективного інструмента західного домінування?
5. Розкрити риси національного характеру німців та з'ясувати, яким чином вони обумовлюють особливості німецького національного стилю ведення переговорів.
6. Проаналізувати французький національний стиль ведення переговорів як антипод до німецького в європейській культурі. Чому французи так високо цінують у партнерів по переговорах знання історії французького народу, його мови та культури?
7. Визначити особливості англійського стилю ведення переговорів як консервативного політичного стилю, що протягом століть відшліфовувався національною аристократією. На думку більшості психологів, свідомість англійців вирізняється холодністю, манірністю та відсутністю сентиментальності. Яким чином такі риси характеру впливають на особливості англійського національного стилю ведення переговорів?
8. Проаналізувати сучасний американський стиль ведення переговорів як прагнення до лідерства у світовій політиці. Як Ви розумієте висловлювання Генрі Кіссінджера, що сьогодення Америка перш за все хоче бути "дороговказом" для всього світу і намагається затвердити свої ідеали у світовому масштабі. Наведіть приклади.
9. 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?
10. 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.
 11. 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?
 12. Розкрити особливості національного характеру індусів, що корінними 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.
 13. Проаналізувати китайський стиль ведення переговорів у контексті конфуціанської етики, пошуку "золотої середини" у бізнесі і політиці.
 14. Схарактеризувати японський стиль ведення переговорів як культури компромісу та узгодження. Чому тяга до гармонії є внутрішнім смислом японської стратегії і тактики переговорного процесу?
 15. Визначити особливості латиноамериканського стилю ведення переговорів у контексті унікальної авторитарно-патріархальної культури країн та народів Латинської Америки як "вогняного континенту".

III. ПЛАНИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Змістовий модуль 1.

Теоретичні основи дослідження переговорного процесу

Семінар-дискусія № 1 (2 год.)

Тема 1.1. Міжнародні переговори у контексті нової інформаційної парадигми

Проблемне питання для дискусії:

Які можливості і межі використання сучасних інформаційних технологій у практиці міжнародних переговорів?

Питання для уточнення:

1. 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.

2. Виявити перевагу у сучасній боротьбі за світову суспільну думку між пропагандистською технікою і рекламою та реальними практичними кроками партнерів по переговорам.
3. Розкрити, яким чином ефективність дій політичних лідерів за столом переговорів напряду пов'язана із інформаційною перевагою у віртуальному просторі. Навести приклади.
4. З'ясувати на конкретних прикладах, в яких випадках інформаційні технології дозволяють різко змінити хід суспільної дискусії: чи переломити небажану тему, або, навпаки, зацементувати досить суб'єктивне розуміння проблеми у вигляді суспільної думки.
5. Визначити, які інформаційні технології переважають нині у практиці міжнародних переговорів. Чому, на Вашу думку, Україна сьогодні програє Росії в інформаційній війні?

Література до теми 1.1.

Семінарське заняття № 2 (2 год.)

Тема 1.2. Міжнародні переговори як предмет дослідження та практична діяльність

1. Визначити сутність поняття "міжнародні переговори", виявити його специфіку та розкрити відмінність міжнародних переговорів від інших видів комунікації: консультацій, спорів, конфліктів тощо.
2. Проаналізувати основні погляди та підходи щодо дослідження переговорів. Який із підходів до визначення міжнародних переговорів, на вашу думку, є найбільш конструктивним?
3. Розкрити типологію міжнародних переговорів за: цілями, задачами, рівнем, кількістю учасників переговорного процесу, ступенем відкритості й складності. Схарактеризувати специфіку нестандартних переговорів.
4. Розкрити сутність поняття "BATNA", уведеного до обігу Р. Фішером та У. Юрі як найкращої альтернативи переговорному рішенню. Обґрунтувати свою відповідь на конкретних прикладах.
5. 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.
6. Схарактеризувати різні види класифікації міжнародних переговорів. У яких випадках, на Вашу думку, проведення міжнародних переговорів не є доцільним?
7. Чи погоджуєтеся Ви з думкою, що сучасна концепція переговорів – це єдність теорії та практики, науки і мистецтва? Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь.

Література до теми 1.2.

Семінар-тренінг № 3 (2 год.)

Тема 1.3. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація

Тренінг "Чи вмієте Ви використовувати метод принципівних переговорів?"

Питання для підготовки:

1. Ознайомитися з книгою Р. Фішера та У. Юрі "Переговори без поразки. Гарвардський метод".
2. Скласти тест "Моя тактика ведення переговорів".
3. Визначити переваги використання методу принципівних переговорів у переговорному процесі, розробленого Р. Фішером та У. Юрі.
4. Пояснити на конкретних прикладах сутність поняття BATNA як найкращої альтернативи переговорному рішенню, уведеного до обігу у практиці міжнародних переговорів Р. Фішером та У. Юрі.
5. 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 принципівних переговорів.

Тренінг "Чи можете Ви стати медіатором, застосовуючи техніки і технології ефективної медіації?"

Питання для підготовки:

1. Скласти тест "Чи можете Ви стати медіатором і позитивно впливати на інших".
2. Визначити переваги використання медіативної моделі переговорів в умовах гострого конфлікту.
3. Схарактеризувати основні функції, права та обов'язки медіатора в організації та проведенні переговорів.
4. 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. Чи погоджуєтеся Ви з тим, що медіатор допомагає сторонам по переговорах побачити нові шляхи вирішення проблеми?

5. Скласти у письмовій формі алгоритм роботи медіатора щодо психологічної підготовки партнерів по переговорах.

Література до теми 1.3.

Семінар-тренінг № 4 (2 год.)

Тема 1.4. Східна стратагемна модель ведення переговорів

Тренінг " Складіть свій ланцюг стратагем для міжнародних переговорів"

Питання для підготовки:

1. Ознайомитися із стародавнім китайським каноном "Тридцять шість стратагем. Таємна книга військового мистецтва", який є уособленням китайської народної мудрості та назвати найбільш розповсюджену класифікацію стратагем.
2. 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.
3. Пояснити, як Ви розумієте висловлювання Харро фон Зенгера: " Той, хто вміє застосовувати стратагеми, може миттєво перетворити у хаос впорядкований світ або впорядкувати хаотичний світ".
4. 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.
5. Проаналізувати, яким чином у політиці, починаючи з давніх часів і до сьогодення, 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.
6. Поміркуйте та складіть свій ланцюг стратагем для міжнародних переговорів з тим, щоб вони підсилювали, а не ослабляли одна одну своїми діями. *Пам'ятайте*, що існує загроза заплутатися, якщо стратагеми почнуть перехрещуватися і заважати одна одній!

Література до теми 1.4.

Змістовий модуль 2

Культура спілкування та етика ведення міжнародних переговорів

Семінарське заняття № 5 (2 год.)

Тема 2.1. Спілкування як комунікативний процес: особливості, функції, рівні та правила ділової комунікації

1. Розкрити психологічну природу спілкування та схарактеризувати основні його складові: комунікативну, інтерактивну та перцептивну.
2. Проаналізувати сучасні теорії щодо специфіки міжособистісних стосунків між людьми: біхевіоризм (Е. Торндайк, Дж. Уотсон), необіхевіоризм (Б. Скіннер, Н. Мілер та ін.); теорія обміну (Дж. Хоуманс); теорія справедливості (Дж. Хетвілд, Р. Х'юсман та ін.); символічний інтеракціонізм (Дж. Г. Мід); теорія соціальної драматургії (Дж. Карнегі); психоаналітична теорія (З. Фрейд) та ін.
3. Визначити основні види спілкування та виявити специфіку, функції і рівні ділової комунікації.
4. Схарактеризувати особливості публічного виступу як форми ділового спілкування.
5. Проаналізувати виступи відомих політичних діячів, які володіли ораторським мистецтвом (наприклад: Авраам Лінкольн, Теодор Рузвельт та ін.). Кого із сучасних світових політиків, на Вашу думку, можна назвати видатним оратором? Обґрунтуйте свою відповідь.
6. Підготувати план підготовки до Вашого публічного виступу (наприклад: на конференції, зборах тощо), враховуючи поради та рекомендації Дейла Карнегі, Рассела Конуела та ін.

Література до теми 2.1.

Семінар-дискусія № 6 (2 год.)

Тема 2.2. Етика ведення міжнародних переговорів

Проблемне питання для дискусії:

Якою, на Вашу думку, є етика в сучасному українському суспільстві та чи відповідає вона міжнародним нормам і стандартам?

Питання для уточнення:

1. Розкрити сутність етики як системи універсальних і специфічних моральних вимог та норм поведінки, вироблених людством у процесі суспільного життя.
2. Схарактеризувати загальноприйняті норми моралі щодо поведінки у суспільстві. У чому полягає значення максим ввічливості Дж. Ліча?

3. Схарактеризувати сутність етики ділової комунікації, порівнюючи етичні та неетичні моделі поведінки. У чому виявляється етична помилка у процесі ділової комунікації?
4. Визначити основні комунікативні уміння і навички та поміркувати: чи володіють сучасні українські політики етикою ділової комунікації? Якщо так, то у якій мірі, якщо ні – продемонструйте це на конкретних прикладах.
5. З'ясувати, чи відповідає етика в нашій країні міжнародним нормам і стандартам з огляду на те, що Україна прагне до євроінтеграції. Чи є перспектива для нашої держави наблизитися до європейських цінностей?

Література до теми 2.2.

Семінар-тренінг № 7 (2 год.)

Тема 2.3. Концептуальні положення теорії аргументації, риторики, ділової етики та етикету

Тренінг "Чи використовуєте Ви основні правила риторики для підсилення ефективності свого виступу?"

Питання для підготовки:

1. Скласти тест "Чи вмієте Ви ясно висловлювати свої думки на переговорах?".
2. Проаналізувати основні принципи і правила риторики та теорії аргументації.
3. Взяти текст заздалегідь Вами підготовленого виступу на публічному заході та продемонструвати, яким чином Ви плануєте використовувати в ньому правила риторики для підсилення ефективності ваших слів.
4. Виступити перед аудиторією, користуючись порадами, наведеними у таблиці:

Правила риторики	Рекомендації щодо використання правил риторики під час виступу
Принцип доступності	Слід говорити достатньо повільно, робити паузи, слідувати за сприйняттям ваших слів партнерами. Необхідно враховувати освітній рівень, вік та коло інтересів партнерів по переговорах. Змініть у тексті виступу слова, які можуть бути не зрозумілими вашим партнерами, на більш доступні.
Ефект перших слів	Важливо оригінально подати інформацію: для цього використовуйте вдалий жарт, оригінальне висловлювання, цікаву подію з вашого життя тощо.
Ефект візуального іміджу	Діловий стиль одягу та макіяжу, елегантна манера спілкування.
Принцип релаксації	У тексті виступу треба відмітити місця, в яких можна зробити паузу, пожартувати тощо.

Принцип інтенсивності	Темп мови, особливо якщо Ви виступаєте англійською мовою, має бути помірним для кращого сприйняття інформації.
Ефект інтонації і паузи	Потрібно розставити у тексті акценти і паузи, що на 10-15% сприяє приросту інформації у процесі сприйняття.
Принцип сенсорності	Під час виступу бажано демонструвати слайди, графіки, відеоряд тощо.
Ефект дисперсії	Із 100% наданої інформації, словесної форми набуває 90%, з яких 80% отримує усне відображення, 70% – було почуто, 60% – зрозуміло і лише 25% залишається у пам'яті.

Тренінг "Чи знаєте Ви правила ділового етикету?"

Питання для підготовки:

1. Розкрити історію виникнення та сутність поняття "етикет". У чому, на Вашу думку, полягає зв'язок між етикетом та системою цінностей у суспільстві?
2. Проаналізувати основні правила ділового етикету під час міжнародних переговорів.
3. З'ясувати, чому візитна картка є засобом ділового спілкування? Схарактеризувати види візитних карток та особливості їх використання.
4. Розкрити значення загальноприйнятої спеціальної аббревіатури, що використовується у міжнародній діловій практиці для визначення дрес-коду. Виявити особливості дрес-коду на протокольних заходах і на вечірніх прийомах.
5. Підготувати заздалегідь **зразки**: 1) **візитних карток** з усталеними у міжнародному протоколі позначками (наприклад: r.f.; r.f. N.A.; r.g.; R.S.V.P.; та ін.), що виконують функцію письмового послання; 2) **бланки запрошень** на протокольні заходи та вечірні прийоми з загальноприйнятою аббревіатурою для позначення **дрес-коду** (наприклад: Bt (Business traditional); Bb (Business best); Bc (Business casual); CF (Casual Friday); Btr (Business travel); A5c After 5 Casual; A5 After 5; A5 Black Tie; A5 Creative Black Tie; A5 Black Tie Optimal; A5 Semi-formal; A5 Formal; A5 Ultra-formal; A5 White Tie та ін.).
6. Обміняйтеся з студентами вашої групи підготовленими зразками візитних карток та запрошень на протокольні заходи та вечірні прийоми для того, щоб з'ясувати, чи обізнані вони з правилами ділового етикету.

Література до теми 2.3.

Семінар-тренінг № 8 (2 год.)

Тема 2.4. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах:

вербальні та невербальні засоби комунікації

Тренінг "Вчимося "тримати обличчя" під час переговорів"

Завдання для підготовки:

1. Схарактеризувати сутність невербальних засобів комунікації та визначити їх роль і значення на міжнародних переговорах.
2. З'ясувати специфіку невербальних комунікацій на міжнародних переговорах: сигнали очима, жести і пози, фейсбілдінг та ін.
3. Розкрити особливості фейсбілдингу (з англ. – "будова обличчя") як системи вправ з тренування м'язів обличчя.
4. **Виконайте наступні вправи:**
 - а) Зручно влаштуйтеся в кріслі перед дзеркалом і уважно подивіться на своє обличчя. Після цього прийміть *зацікавлено-доброзичливий вираз* обличчя, при цьому тричі про себе повторіть слово "пречудовий" і трохи посміхніться. *Запам'ятайте*, які м'язи обличчя беруть в цьому участь і особливу увагу зверніть на губи та очі.
 - б) Після цієї вправи постарайтеся прийняти *серйозно-діловий вираз* обличчя, при цьому тричі про себе повторіть **"Увага, ціль!"** і намагайтеся не насуплювати брови. *Запам'ятайте*, які м'язи обличчя беруть в цьому участь і особливу увагу зверніть на губи та очі.
 - в) Запросіть в кімнату кого-небудь із ваших родичів і по черзі продемонструйте для них обидва вирази обличчя, після чого, дізнайтеся у них, як вони їх інтерпретують. Основне завдання цієї вправи – навчитися швидко надавати обличчю зацікавлено-доброзичливого або серйозно-ділового виразу.
5. Продемонструвати під час тренінгу, чи вдалося Вам натренувати м'язи обличчя для надання йому зацікавлено-доброзичливого або серйозно-ділового виразу і як довго Ви можете "тримати обличчя", зберігаючи при цьому потрібний вираз.

Тренінг "Чи правильно Ви інтерпретуєте жести і пози ваших партнерів по переговорам?"

Завдання для підготовки:

1. Уважно ознайомтеся із жестами і позами, наведеними у таблиці, що відповідають відповідному стану ваших партнерів по переговорам:

Жести, пози партнерів	Інтерпретація стану партнерів
<i>Розкриті руки долонями вгору</i>	Щирість, відвертість
<i>Розстібнутий (або знятий) піджак</i>	Відвертість, дружнє налаштування
<i>Руки сховані (за спину, в кармани)</i>	Почуття власної вини або напружене сприйняття ситуації
<i>Руки схрещені на грудях</i>	Захист, оборона

<i>Кулаки стиснуті (або пальці вчепилися у будь-який предмет)</i>	Захист, оборона
<i>Кисті рук розслаблені</i>	Спокій
<i>Сидить на краєчку стільця, нахилившись вперед, голова трохи нахилена і спирається на руку</i>	Зацікавленість
<i>Голова трохи нахилена убік</i>	Уважне слухання
<i>Спирається підборіддям на долоню, вказівний палець вздовж щоки, решта – внизу рота</i>	Критична оцінка
<i>Почісування підборіддя, що може супроводжуватися примруженими очима</i>	Приймається рішення
<i>Долонь захоплює підборіддя</i>	Приймається рішення
<i>Прикриває рота рукою</i>	Сумнівається, не вірить
<i>Намагається не дивитися на вас</i>	Щось приховує своєю позицією
<i>Трохи торкається носа, вуха, віка</i>	Сумнівається, не вірить
<i>Нози і тіло розвернуті до виходу</i>	Бажання піти
<i>Потирає шию ззаду долонею</i>	Негативне рішення, щось не подобається
<i>Відтягує комір сорочки</i>	Бреше
<i>Потирає долоні</i>	Позитивні очікування
<i>Бере партнера за лікоть</i>	Відображення почуття симпатії
<i>Закладає руки за спину</i>	Почуття переваги

2. Під час тренінгу продемонструйте своїм сокурсникам відповідні жести і пози та оцініть, чи правильно вони їх інтерпретують.

Література до теми 2.4.

Змістовий модуль 3.

Підготовка та проведення міжнародних переговорів

Семінар-дискусія № 9 (2 год.)

Тема 3.1. Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики

Проблемне питання для дискусії:

Чи погоджуєтесь Ви з думкою, що попереднє моделювання переговорного процесу як символічна "нитка Аріадни" може суттєво вплинути на хід міжнародних переговорів?

Питання для уточнення:

1. Обґрунтувати необхідність детального планування підготовчого етапу переговорного процесу та визначити основні його стадії за концепцією Ф. Бег'юлі.
2. Розкрити сутність методу "SWOT- аналізу" та виявити його практичне значення у підготовчому етапі міжнародних переговорів.
3. Проаналізувати найбільш відомі тактики ведення переговорів та з'ясувати, яким чином стратегії ведення переговорів пов'язані з їх тактикою.
4. Виявити особливості організаційної стадії підготовки до переговорів та з'ясувати, які з організаційних питань, на вашу думку, є найбільш значущими перед початком переговорів.
5. Скласти карту питань за наведеною схемою та з'ясувати її значення на кожному етапі майбутніх переговорів (*дивись додаток 1*).
6. Продемонструвати на конкретних прикладах, які техніки постановки питань є найбільш ефективними на міжнародних переговорах.
7. Обґрунтувати важливість етапу психологічної самопідготовки до переговорів та навести приклади можливих формул самонавіювання перед початком переговорного процесу.
8. З огляду на проведений аналіз, визначити ефективність підготовчого етапу міжнародних переговорів і довести, як це впливатиме (позитивно або навпаки) на хід переговорного процесу?

Література до тем 3.1.

Семінарське заняття № 10 (2 год.)

Тема 3.2. Особливості організації та етапи проведення міжнародних переговорів

1. Схарактеризувати основні етапи проведення міжнародних переговорів. Чи погоджуєтесь Ви з думкою, що будь-які переговори по-своєму є унікальними, тому не можливо запропонувати універсальну модель переговорного процесу? Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь.
2. Визначити відмінність ритуалу привітання на початку переговорів в залежності від культурних традицій сторін. У чому полягає значення правила першої пропозиції на початку переговорів?
3. 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. Наведіть приклади.
4. Розкрити сутність стратегії взаємних поступок на етапі зони конкретних пропозицій у контексті пошуку компромісного рішення. Чи є відмінності застосування даної стратегії у східній та західній традиціях ведення міжнародних переговорів? Відповідь підготувати на конкретних прикладах з історії міжнародних переговорів.

5. Проаналізувати тактичні прийоми, які використовуються на завершальному етапі міжнародних переговорів, коли партнери входять у зону остаточної пропозиції.
6. Схарактеризувати типові помилки учасників-початківців міжнародних переговорів на конкретних прикладах.

Література до тем 3.2.

Семінар-дискусія № 11 (2 год.)

Тема 3.3. Завершення міжнародних переговорів: прийняття рішень та підготовка підсумкових документів

Проблемне питання для дискусії:

У яких межах відбувається виконання досягнутих домовленостей з огляду на сучасну практику міжнародних переговорів?

Питання для уточнення:

1. Обґрунтувати 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. З огляду на виконання досягнутих домовленостей під час міжнародних переговорів, прокоментуйте історичний факт, – заяву Рейхсканцлера Німеччини Теобальда фон Бетман-Гольвега до англійського посла у серпні 1914 році після вторгнення германського війська у Бельгію: "Невже із-за клаптика паперу ви збираєтеся воювати з нацією, яка є близькою вам по крові?". У даному випадку під "клаптиком паперу" розумівся міжнародний договір щодо бельгійського нейтралітету.
3. Назвіть приклади з сучасної практики міжнародних переговорів щодо невиконання досягнутих домовленостей. Обґрунтуйте свою відповідь.
4. 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.
5. Проаналізувати тези виступу Президента України Петра Порошенка на 54-ій конференції з безпеки у Мюнхені (16.02. 2018 р.). Як Ви розумієте тезу із виступу глави держави, в якій він наголосив на тому, що Україна – це ключове поле битви для європейської системи безпеки!
6. Визначити, чому сьогодні відбувається невиконання Мінських домовленостей? З огляду на цю проблему, прокоментуйте тезу із виступу глави держави на зазначеній вище конференції, що Мінські Угоди є унікальним вікном для імплементації домовленостей та розміщення миротворців на Донбасі.
7. На думку багатьох експертів, саме Миротворча місія ООН може стати ефективним інструментом виконання Мінських домовленостей. Які

наразі є розбіжності між Україною, ЄС та Росією щодо введення миротворчого контингенту на окуповану частину нашої території?

Література до теми 3.3.

Змістовий модуль 4

Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів

Семінарське заняття № 12 (2 год.)

Тема 4.1. Зв'язки з громадськістю (PR) та їх місце у переговорному процесі

1. Розкрити сутність поняття "зв'язки з громадськістю (англ. public relations, PR)" та виявити 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). На Вашу думку, яка з цих інтерпретацій є найбільш слушною для розуміння ролі зв'язків з громадськістю у переговорному процесі?
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. Виявити специфіку роботи PR-фахівців, яка потребує високої кваліфікації і професіоналізму. У чому полягає успіх діяльності фахівців із зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах?
4. З'ясувати, чому сьогодні такого великого значення надається встановленню ефективних зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах.
5. Навести приклад створення позитивного образу політичного лідера і країни (партії, організації – в залежності від рівня переговорів) у свідомості широкого кола громадськості.

Література до теми 4.1.

Семінар-тренінг № 13 (2 год.)

Тема 4.2. Планування інформаційної кампанії та вибір інформаційних технологій ведення міжнародних переговорів

Тренінг "Оберіть інформаційні технології, що дозволять розкрутити

тему майбутніх переговорів"

Завдання для підготовки:

1. З'ясувати сутність поняття "інформаційна кампанія на міжнародних переговорах", сформулювати її мету та визначити, як формується концепція інформаційної кампанії на міжнародних переговорах.
2. Проаналізувати основні етапи інформаційної кампанії на міжнародних переговорах. У чому, на Вашу думку, полягає успіх проведеної інформаційної кампанії на міжнародних переговорах?
3. Визначити та проаналізувати, які інформаційні технології використовуються сьогодні на міжнародних переговорах. У чому полягає відмінність між жорсткими та м'якими інформаційними технологіями?
4. Дослідити розвиток інформаційних технологій у напрямку перетворення ЗМІ у віртуальну "четверту гілку" політичної влади. З'ясувати, у яких випадках інформаційні технології можуть врятувати переговори, що зайшли у глухий кут.
5. Використовуючи наведену таблицю, оберіть інформаційні технології, які, на Вашу думку, дозволять найбільш ефективно розкрити тему майбутніх переговорів. Обґрунтуйте Ваш вибір.

Типи інформаційних технологій	Зміст технологій
<i>Завищення інформаційного приводу</i>	Темі надається невиправдано високий рівень сенсаційності
<i>Солодкий контекст</i>	Публікується серія репортажів, які напряду не пов'язані з фактом проведення майбутніх переговорів, утім вони з різних сторін висвітлюють майбутню тему переговорів як актуальну і суспільно значущу
<i>Голос народу</i>	Діє принцип "голос народу – голос Божий"
<i>Закладання мін</i>	Проводяться публікації на суміжні теми, які торкаються лише окремих аспектів майбутніх дискусій на переговорах у потрібному ракурсі, щоб вони "вибухнули" разом із темою переговорів
<i>Анімація</i>	Спроба подивитися на учасників переговорів як на яскравих особистостей
<i>Канонізація фокус-групи</i>	Висвітлення думок учасників переговорів спеціально створеною групою респондентів
<i>Кластерізація (поділ)</i>	Поділ теми переговорів на яскраві фрагменти, які можна обговорювати окремо, звертаючись до нового соціального прошарку суспільства
<i>Канонізація соціопитування</i>	Посилання на "правильно" проведене соціологічне опитування
<i>Фальшивий витік</i>	Посилання на добре проінформовані анонімні джерела
<i>Пластиковий експерт (голова, що говорить)</i>	Публікація авторитетної думки впливового політика
<i>Наша людина у натовпі</i>	Інтерв'ю з "випадковими" перехожими на вулиці

<i>Штучний супутник</i>	Будь-яка знаменитість у фокусі проблеми, що обговорюється
--------------------------------	---

Література до теми 4.2.

Семінар-дискусія № 14 (2 год.)

Тема 4.3. Методи та прийоми маніпуляції суспільною думкою під час підготовки та проведення міжнародних переговорів

Проблемне питання для дискусії:

У яких межах відбувається використання методів та прийомів маніпуляції суспільною свідомістю під час підготовки та проведення міжнародних переговорів?

Завдання для підготовки:

1. 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?
2. Продемонструвати на конкретних прикладах, як за допомогою *методів семантичного маніпулювання і формування стереотипів* можна легко маніпулювати свідомістю людини.
3. 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?
4. Розкрити, яким чином можна викрити маніпулятора на переговорах та з'ясувати, у яких переговорних ситуаціях прийоми маніпуляції не є ефективними.
5. Поміркуйте, які морально-етичні кордони важливо встановити, обираючи технології маніпуляції. З огляду на цю проблему, прокоментуйте тезу із виступу Президента України Петра Порошенка на 54-ій міжнародній конференції з безпеки у Мюнхені (16.02. 2018 р.) на предмет того, що потрібно спільними зусиллями зупинити потік пропаганди і фейків з Росії проти України, оскільки це є потужним елементом гібридної війни.

Література до теми 4.3.

Семінарське заняття № 15 (2 год.)

Тема 4.4. Іміджологія та іміджеві технології у процесі ведення та

висвітлення результатів міжнародних переговорів

1. Розкрити сутність понять "імідж", "іміджелогія", "іміджмейкер" та виявити відмінності між образом та іміжем. У чому виявляється специфіка іміджу професійного учасника міжнародних переговорів на думку сучасних іміджмейкерів?
2. Проаналізувати найважливіші якості (психологічні та професійні) серед персональних характеристик іміджу учасника переговорів. У яких напрямках класики переговорів (Ф. де Кальєр, А. Пеке, Л. Р. Шамуа та ін.) радили вдосконалювати особистісні психологічні якості?
3. Розкрити значення моральних якостей учасників міжнародних переговорів. Чи погоджуєтесь Ви з думкою, що успіх учасників переговорів у великій мірі залежить від тієї довіри, яку вони зуміли створити під час переговорного процесу? Обґрунтуйте свою відповідь
4. Здійснити порівняльний аналіз іміджу провідних політичних лідерів, наприклад: Ангела Меркель і Юлія Тимошенко, Володимир Путін і Дональд Трамп тощо. Як формується імідж лідера у переговорному процесі?
5. З'ясувати, які іміджеві технології експерти рекомендують застосовувати у процесі висвітлення результатів міжнародних переговорів. Наведіть приклади ефективності застосування таких технологій.

Література до теми 4.4.

Змістовий модуль 5

Особистісний стиль ведення міжнародних переговорів

Семінар-дискусія № 16 (2 год.)

Тема 5.1. Особистісний стиль: феномен, структура, типологія

Проблемне питання для дискусії:

Який тип іміджу учасника переговорного процесу більше відповідає вимогам сучасних переговорів: "упевнений у собі високопрофесійний технолог", добре обізнаний у тонкощах переговорних стратегій, або "ефективний комунікатор", що вміє впливати на суспільну думку?

Питання для уточнення:

1. З'ясувати сутність понять "стиль", "особистісний стиль", "особистісний стиль ведення переговорів".
2. Проаналізувати концепцію швейцарського психолога К. Г. Юнга щодо теорії психічних базових констант особистості. Чому саме ця теорія стала підґрунтям для Міжнародного стандарту психологічних типів Association for Psychological Type (APT)?
3. Скласти тест "Чи достатньо Ви є комунікабельними, щоб стати

- ефективним учасником переговорного процесу?".
4. Визначити, за допомогою яких професійних якостей "технолог" та "комунікатор" можуть досягти перемоги на переговорах, а в яких переговорних ситуаціях кожен з них може програти. Відповідь підготувати на конкретних прикладах.
 5. Поміркуйте, яких якостей бракує на переговорах "технологу", а яких – "комунікатору" для досягнення перемоги. Який тип іміджу Вам більше імпонує? Обґрунтуйте свою відповідь.

Література до теми 5.1.

Семінарське заняття № 17 (2 год.)

Тема 5.2. Специфіка особистісних стилів ведення міжнародних переговорів

1. Назвати класифікацію особистісних стилів ведення переговорів на основі психологічних характеристик особистості К. Г. Юнга. Чи вважаєте Ви, що знання даної класифікації допоможе сторонам у підготовці до переговорів? Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь.
2. Здійснити порівняльний аналіз психотипів "*Маршала*" (ESTP) й "*Майстра*" (ISTP) згідно прийнятої класифікації та визначити основні переваги й проблемні сторони даних переговорних стилів. Яких Ви можете назвати відомих політичних лідерів, які є яскравими представниками даних стилів ведення переговорів?
3. На прикладі аналізу особистісних стилів ведення переговорів Барака Обами та Гіллари Клінтон виявити відмінності між "*Адміністратором*" (ETSJ) та "*Інспектором*" (ITSJ) у переговорному процесі. Чи погоджуєтеся Ви з думкою, що акцентовано-прагматичний стиль Клінтон гарно доповнював відповідально-виконавський стиль ведення переговорів Обами? Якщо так, то у чому виявлялися переваги такого поєднання?
4. Проаналізувати основні особистісні стилі ведення переговорів за класифікацією SF "М'які управлінці": *Політик* (ESFP), *Ентузіаст* (EFSJ), *Хоронитель* (IFSJ), *Посередник* (ISFP) та назвати відомих представників даних переговорних стилів.
5. Визначити сильні та слабкі сторони основних особистісних стилів ведення переговорів відомих політиків за класифікацією NT "Особистості, що гармонізують": *Новатор* (ENTP), *Підприємець* (ETNJ), *Аналітик* (ITNJ), *Критик* (INTP).
6. Виявити специфіку основних особистісних стилів ведення переговорів за класифікацією NF "Дослідники": *Ініціатор* (ENFP), *Наставник* (EFNJ), *Гуманіст* (IFNJ), *Романтик* (INFP). До яких психотипів із наведеної класифікації належать Михайло Горбачов (останній Президент СРСР) та Олександр Лукашенко (Президент Білорусії)? Обґрунтуйте свою відповідь.

7. Поміркуйте, до яких особистісних стилів ведення переговорів згідно прийнятої класифікації можна віднести Леоніда Кравчука, Леоніда Кучму та Віктора Ющенка (1-го, 2-го та 3-го Президентів України).

Література до теми 5.2.

Семінар-дискусія № 18 (2 год.)

Тема 5.3. Особистісні стилі провідних світових політичних лідерів

Проблемне питання для дискусії:

Чи погоджуєтеся Ви з думкою, що сучасна політична ситуація у світі провокує політиків на жорстку переговорну гру для вирішення складних міжнародних питань та захисту своїх національних інтересів?

Питання та завдання для підготовки:

1. Проаналізувати особистісний стиль ведення переговорів канцлера Німеччини – Ангели Меркель як "зваженого аналітика". У чому полягає так званий "ефект Меркель"?
2. Схарактеризувати переговорний стиль Володимира Путіна як "непередбачуваного опонента", який відноситься до психотипу "Майстер" (ISTP, жорсткий управлінець). У чому полягає основна проблема переговорного стилю В. Путіна?
3. Скласти психологічний портрет Дональда Трампа – 45-го президента США, який відноситься за класифікацією до психотипу "Підприємець" (ETNJ). У чому виявляються сильні та проблемні сторони його переговорного стилю?
4. Скласти психологічний портрет 1-го президента незалежної України – Леоніда Кравчука як "сенсорно-логічного екстраверта". На думку експертів, згідно прийнятої класифікації його можна віднести до психотипу *Адміністратор* (ETSJ), що визначає його політичну фігуру як "державника". Чи погоджуєтеся Ви з цим і чому Леоніда Кравчука вважають патріархом українського парламентаризму?
5. Здійснити порівняльний аналіз особистісних стилів ведення переговорів 2-го та 3-го Президентів України – Леоніда Кучми та Віктора Ющенко. У чому виявляються сильні та проблемні сторони їх переговорних стилів? Як Ви вважаєте, чому Україну на переговорах у Мінську щодо врегулювання військового конфлікту на Сході нашої держави представляє саме Леонід Кучма?
6. Скласти психологічний портрет Президента України Петра Порошенка, якого експерти визначають як "ірраціонального консерватора", що згідно прийнятої класифікації переговорних стилів корелюється з психотипом "Хоронитель" (IFSJ). Чи погоджуєтеся Ви з такою думкою?
7. Поміркуйте, чому сьогодні у більшості світових лідерів переважає **жорсткий переговорний стиль** на противагу **м'якому**? Який переговорний стиль, на Вашу думку, є більш ефективним з огляду на

проведений аналіз особистісних стилів ведення переговорів провідних світових лідерів? Обґрунтуйте свою відповідь у форматі дискусії.

Література до теми 5.3.

Змістовий модуль 6

Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів

Семінар-дискусія № 19 (2 год.)

Тема 6.1. Західна і східна культура міжнародних переговорів: порівняльний аналіз

Проблемне питання для дискусії:

Чому учасники переговорного процесу повинні володіти методикою інтерпретації національних стилів через ідентифікацію цінностей і традицій партнерів по переговорам?

Питання для уточнення та завдання для підготовки:

1. Розкрити сутність понять "національний характер", "соціокультурні традиції", "національний стиль" ведення переговорів та визначити ключові параметри, які можна виділити при інтерпретації національного стилю ведення переговорів.
2. Виявити відмінності між західною та східною культурою переговорів у контексті розуміння ключових питань: 1) на чому ґрунтується дана культура (на угодах або на відносинах); 2) якими є комунікації (з низьким або високим контекстом; 3) яким є ставлення до часу (монохронне або поліхронне); 4) скільки особистого простору необхідно представнику даної культури?
3. Здійснити порівняльний аналіз західної і східної культури переговорів за основними критеріями: ставлення до релігії; архетипи суспільної свідомості; ціннісні орієнтації; ставлення до традицій. Чим відрізняється західна культура мислення від східної?
4. Схарактеризувати західну культуру міжнародних переговорів. У чому полягає сутність технології лідерства, що програмується, як нового ефективного інструмента західного домінування?
5. 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?

6. Поміркуйте, чому традиції і звичаї у західній та східній культурах, які між собою дуже різняться, відіграють суттєву роль у переговорному процесі.
7. З огляду на суттєві відмінності між західною та східною культурою переговорів визначте, чи повинні учасники переговорного процесу володіти методикою інтерпретації національних стилів через ідентифікацію цінностей і традицій партнерів по переговорах? Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь і поясніть, яким чином це впливатиме на результативність міжнародних переговорів.

Література до теми 6.1.

Семінар-дискусія № 20 (2 год.)

Тема 6.2. Переговори із західними партнерами: специфіка національних стилів

Проблемне питання для дискусії:

Які тактичні прийоми є найбільш ефективними на переговорах із західними партнерами: поступки; лідерство, що програмується, або формування інформаційного порядку денного?

Перед початком дискусії необхідно надати слово виступаючим, які представлять **основні західні національні стилі ведення переговорів**: німецький, французький, англійський, американський, бажано з презентаціями.

Питання для уточнення:

1. З'ясувати, які тактичні прийоми є характерними для німецького, французького, англійського та американського стилів ведення переговорів.
2. Поміркуйте, чи можна знайти спільні закономірності у тактиці західних партнерів у цілому. Якщо так, то які саме?
3. Доведіть на конкретних прикладах, що можна наразі ефективно протиставити типовим прийомам західної тактики ведення переговорів.

Література до теми 6.2.

Семінарське заняття № 21 (2 год.)

Тема 6.3. Переговори із незахідними партнерами: основні національні стилі

Case studies

Перед початком роботи у **Case studies** необхідно надати слово виступаючим, які представлять **основні східні національні стилі ведення переговорів**:

арабський, китайський, японський, латиноамериканський, бажано з презентаціями.

Після виступів викладач наводить приклади переговорів в Шанхаї, Буенос-Айресі, Саудівській Аравії (Селлих К., Джейн С. "Переговори в міжнародном бизнесе") і починається обговорення кожної переговорної ситуації *за критеріями*: оцінка переговорів; допущені помилки під час переговорного процесу; розуміння особливостей даної культури переговорів.

Case study 1

ПЕРЕГОВОРИ В ШАНХАЇ

(Додаток 2)

Питання для обговорення:

1. Як би Ви оцінили дані переговори між американською та китайською компаніями?
2. Поміркуйте, які помилки були допущені американською стороною під час візиту у Китай.
3. Як Ви думаєте, чи достатньо добре містер Браун та його колеги розбираються в китайському стилі ведення переговорів та наскільки вони є чутливими до соціокультурних відмінностей? Аргументуйте свою думку на конкретних прикладах.

Case study 2

ПЕРЕГОВОРИ В БУЕНОС-АЙРЕСІ

(Додаток 3)

Питання для обговорення:

1. Як би Ви оцінили дані переговори між французькою та аргентинською компаніями?
2. Поміркуйте, які помилки були допущені французькою стороною під час візиту у Латинську Америку.
3. Як Ви думаєте, чи достатньо добре Діана і Поль розбираються в латиноамериканському стилі ведення переговорів та наскільки вони є чутливими до соціокультурних відмінностей? Аргументуйте свою думку на конкретних прикладах.

Case study 3

ПЕРЕГОВОРИ В САУДІВСЬКІЙ АРАВІЇ

(Додаток 4)

Питання для обговорення:

4. Як би Ви оцінили дані переговори між французькою та арабською компаніями?
5. Поміркуйте, які помилки були допущені французькою стороною під час візиту у Саудівську Аравію.

6. Як Ви думаєте, чи достатньо добре Поль і Жан розбираються в арабському стилі ведення переговорів та наскільки вони є чутливими до соціокультурних відмінностей? Аргументуйте свою думку на конкретних прикладах.

Література до теми 6.3.

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

Разом: 180 год.; лекції – 42 год.; семінарські заняття – 42 год.; самостійна робота – 84 год.; МКР – 12 год.; вид контролю: ПМК.

Модулі	Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2			
Назва модуля	Теоретичні основи дослідження переговорного процесу				Культура спілкування та етика ведення міжнародних переговорів			
Кількість балів за модуль	93 бали				93 бали			
Тема	1.1.	1.2.	1.3.	1.4.	2.1.	2.2.	2.3.	2.4.
Теми лекцій (всього 8 балів)	Міжнародні переговори у контексті нової інформаційної парадигми (1 б.)	Міжнародні переговори як предмет дослідження та практична діяльність (1б.)	Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація (1 б.)	Східна стратагемна модель ведення переговорів (1 б.)	Спілкування як комунікативний процес: особливості, функції, рівні та правила ділової комунікації (1 б.)	Етика ведення міжнародних переговорів (1 б.)	Концептуальні положення теорії аргументації, риторики, ділової етики та етикету (1 б.)	Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації (1 б.)
Теми семінарських занять (88 балів)	Міжнародні переговори у контексті нової інформаційної парадигми (10+1 б.)	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.)	Спілкування як комунікативний процес: особливості, функції, рівні та правила ділової комунікації (10+1 б.)	Етика ведення міжнародних переговорів (10 +1 б.)	Концептуальні положення теорії аргументації, риторики, ділової етики та етикету (10+1 б.)	Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації (10+1 б.)
Самостійна робота (всього 40 балів)	5 б	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	Підготовка та проведення міжнародних переговорів			Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів			
Кількість балів за модуль	76 балів			93 бали			
Тема	3.1.	3.2.	3.3.	4.1.	4.2.	4.3.	4.4.
Теми лекцій (всього 7 балів)	Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики (1 б.)	Особливості організації та етапи проведення міжнародних переговорів (1б.)	Завершення міжнародних переговорів: прийняття рішень та підготовка підсумкових документів (1 б.)	Зв'язки з громадськістю (PR) та їх місце у переговорному процесі (1 б.)	Планування інформаційної кампанії та вибір інформаційних технологій ведення міжнародних переговорів (1 б.)	Методи та прийоми маніпуляції суспільною свідомістю під час підготовки та проведення міжнародних переговорів (1 б.)	Іміджологія та іміджеві технології у процесі ведення та висвітлення результатів міжнародних переговорів (1 б.)
Теми семінарських занять (77 балів)	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.)	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.)	Іміджологія та іміджеві технології у процесі ведення та висвітлення результатів міжнародних переговорів
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 3 (25 балів)			Модульна контрольна робота 4 (25 балів)			

Модулі	Змістовий модуль 5			Змістовий модуль 6		
Назва модуля	Особистісний стиль ведення міжнародних переговорів			Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів		
Кількість балів за модуль	76 балів			76 балів		
Тема	5.1.	5.2.	5.3.	6.1.	6.2.	6.3.
Теми лекцій (всього 6 балів)	Особистісний стиль: феномен, структура, типологія (1 б.)	Специфіка особистісних стилів ведення міжнародних переговорів (1б.)	Особистісні стилі провідних світових політичних лідерів (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 (66 балів)	Особистісний стиль: феномен, структура, типологія (10+1 б.)	Специфіка особистісних стилів ведення міжнародних переговорів (10 +1 б.)	Особистісні стилі провідних світових політичних лідерів (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 30 балів)	5 б	5 б	5 б	5 б	5 б	5 б
Види поточного контролю (всього 50 балів)	Модульна контрольна робота 5 (25 балів)			Модульна контрольна робота 6 (25 балів)		
Підсумковий контроль	Залік (ПМК)					

Всього без заліку – 507 балів, коефіцієнт – 5, 07

V. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

№	Питання для самостійної роботи	Кількість годин	Література	Академічний контроль	Бали
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу					
Тема 1.1.	Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір: 1. Принципи і цінності інформаційного суспільства. 2. Нова інформаційна парадигма міжнародних переговорів. 3. Технології ведення міжнародних переговорів у сучасному інформаційному суспільстві.	2 год.	Дивись літературу до теми	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, презентацій	5
Тема 1.2.	Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір: 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.	2 год.	Дивись літературу до теми	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, презентацій.	5
Тема 1.3.	Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір: 1. Основні моделі теорії ігор: партнерська, полемічна та раціональна. 2. Переговори в умовах гострого конфлікту: медіативна модель. 3. Техніки і технології ефективної медіації.	4 год.	Дивись літературу до теми	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, презентацій	5
Тема 1.4.	Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір: 1. Стародавній китайський канон "Тридцять шість стратагем. Таємна книга військового мистецтва". 2. Стратагемна модель ведення переговорів як метод інтелектуальних пасток. 3. Мистецтво ланцюга стратагем у практиці міжнародних переговорів.	4 год.	Дивись літературу до теми	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, презентацій	5
Змістовий модуль 2. Культура спілкування та етика ведення міжнародних переговорів					
Тема 2.1.	1. Проаналізувати одну із теорій на вибір щодо специфіки міжособистісних стосунків між людьми: біхевіоризм (Е. Торндайк, Дж. Уотсон), небіхевіоризм (Б. Скіннер, Н. Мілер та ін.); теорія обміну (Дж. Хоуманс); теорія справедливості (Дж. Хетвілд, Р. Х'юсман та ін.); символічний інтеракціонізм (Дж. Мід); теорія соціальної драматургії (Дж. Карнегі); психоаналітична теорія (З. Фрейд) та ін. 2. Надати методичні рекомендації щодо підготовки до публічного виступу як форми ділового спілкування.	2 год.	Дивись літературу до теми	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування	5

Тема 2.2.	1.Здійснити аналіз виникнення етики як науки у різні історичні періоди. 2.Визначити головні принципи етики міжнародного бізнесу, що були задекларовані на зустрічі керівників провідних корпорацій Європи, Америки та Японії у 1994 р. (Швейцарія, м. Саух). 3.Порівняти етичні та неетичні моделі поведінки. У чому виявляється етична помилка у процесі ділової комунікації?	2 год.	Дивись літературу до теми	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень, опитування	5
Тема 2.3.	Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір: 1. Історія виникнення етикету. 2. Основні правила риторики та теорії аргументації . 3. Правила ділового етикету. 4. Дрес-код як важливий елемент етикету під час проведення міжнародних переговорів.	4 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень, презентацій. Контроль на семінарському занятті.	5
Тема 2.4.	1.Виявити психологічну культуру ділового спілкування. 2. Визначити культурний контекст міжнародних переговорів та з'ясувати значення вербальних та невербальних комунікацій. 3.Проаналізувати, як правильно інтерпретувати <i>просторові зони</i> , в межах яких відбувається спілкування на міжнародних переговорах. Чи існують відмінності між особистісними зонами, в межах яких відбувається спілкування на міжнародних переговорах, у представників різних народів: американців, європейців, азіатів?	4 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень. Контроль на семінарському занятті.	5
Змістовий модуль 3. Підготовка та проведення міжнародних переговорів					
Тема 3.1.	1.Проаналізувати основні наукові концепції щодо стратегій або підходів до переговорів. 2.Обґрунтувати необхідність детального планування підготовчого етапу переговорного процесу та визначити основні його стадії за концепцією Ф. Бег'юлі. 3.Визначити найбільш відомі тактики ведення переговорів та з'ясувати, яким чином стратегії ведення міжнародних переговорів пов'язані з їх тактикою. 4.Скласти карту питань (за зразком) для майбутніх міжнародних переговорів.	6 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень. Контроль на семінарському занятті.	5
Тема 3.2.	Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір: 1.Етапи проведення міжнародних переговорів. 2. Соціокультурні традиції ритуалу привітання на міжнародних переговорах . 3.Стратегія взаємних поступок у східній та західній традиціях ведення міжнародних переговорів. 4. Тактичні прийоми на завершальному етапі міжнародних переговорів. 4.Типові помилки учасників-початківців міжнародних переговорів.	6 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень, презентацій. Контроль на семінарському занятті.	5

Тема 3.3.	1. Проаналізувати тези виступу Президента України Петра Порошенка на 54-й міжнародній конференції з безпеки у Мюнхені (16.02. 2018 р.) 2. Визначити фактори, які впливають на процес невиконання Мінських домовленостей. 3. Виявити розбіжності між Росією, ЄС та Росією щодо введення миротворчого контингенту ООН на окуповану частину нашої території. 4. 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 і навпаки.	4 год.	Дивись літературу до теми	Контроль на семінарському занятті, підготовка повідомлень	5
Змістовий модуль 4. Нові інформаційні технології ведення міжнародних переговорів					
Тема 4.1.	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 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. 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?	4 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень. Контроль на семінарському занятті.	5
Тема 4.2.	Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір: 1. Етапи організації інформаційної кампанії на міжнародних переговорах. 2. Жорсткі та м'які інформаційні технології. 3. Роль ЗМІ як віртуальної "четвертої гілки" політичної влади. 4. Вплив інформаційних технологій на формування суспільної думки у процесі ведення міжнародних переговорів.	4 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень, презентацій. Контроль на семінарському занятті.	5
Тема 4.3.	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. 2. Продемонструвати на конкретних прикладах, як за допомогою <i>методів семантичного маніпулювання і формування стереотипів</i> можна легко маніпулювати свідомістю людини. 3. Розкрити, яким чином можна викрити маніпулятора на переговорах та з'ясувати, у яких переговорних ситуаціях прийоми маніпуляції не є ефективними.	2 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень. Контроль на семінарському занятті.	5

Тема 4.4.	Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір: 1.Іміджологія як мистецтво створення образу ефективного учасника міжнародних переговорів. 2.Порівняльний аналіз іміджу жінок у політиці: Ю. В. Тимошенко та Ангела Меркель (або інших політиків на вибір). 3.Іміджеві технології у процесі висвітлення результатів переговорів.	2 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень, презентацій. Контроль на семінарському занятті.	5
Змістовий модуль 5. Особистісний стиль ведення міжнародних переговорів					
Тема 5.1.	Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір: 1.Концепція швейцарського психолога К. Г. Юнга щодо теорії психічних базових констант особистості. 2.Міжнародний стандарт психологічних типів Association for Psychological Type (APT). 3.Класифікація особистісних стилів ведення переговорів на основі психологічних характеристик особистості К. Г. Юнга.	4 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень, презентацій. Контроль на семінарському занятті.	5
Тема 5.2.	1.Здійснити порівняльний аналіз психотипів "Маршала" (ESTP) й "Майстра" (ISTP) та визначити їх переваги та проблемні сторони. 2.На прикладі аналізу особистісних стилів ведення переговорів Барака Обама та Гіллари Клінтон виявити відмінності між "Адміністратором" (ETSJ) та "Інспектором" (ITSJ) у переговорному процесі. 3.Проаналізувати основні особистісні стилі ведення переговорів відомих політиків за класифікацією SF "М'які управлінці": Політик (ESFP), Ентузіаст (EFSJ), Хоронитель (IFSJ), Посередник (ISFP). 4.Визначити сильні та слабкі сторони основних особистісних стилів ведення переговорів відомих політиків за класифікацією NT "Особистості, що гармонізують": Новатор (ENTP), Підприємець (ETNJ), Аналітик (ITNJ), Критик (INTP).	6 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень. Контроль на семінарському занятті.	5
Тема 5.3.	Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір: 1.Психологічний портрет Дональда Трампа – 45-го Президента США (психотип ETNJ: "Підприємець"). 2.Психологічний портрет канцлера Німеччини Ангели Меркель як "зваженого аналітика". 3. Психологічний портрет Леоніда Кравчука – 1-го Президента України як "сенсорно-логічного екстраверта" (на думку експертів). 4. Порівняльний аналіз особистісних стилів ведення переговорів 2-го та 3-го Президентів України – Леоніда Кучми та Віктора Ющенка. 5.Психологічний портрет Юлії Тимошенко як української жінки-політика. 6. Психологічний портрет Президента України Петра Порошенка як "ірраціонального консерватора" (на думку експертів).	6 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень, презентацій. Контроль на семінарському занятті.	5

Змістовий модуль 6. Соціокультурні традиції та особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів					
Тема 6.1.	1.Розкрити сутність понять "національний характер", "національний стиль" ведення переговорів та визначити ключові параметри, які можна виділити при інтерпретації національного стилю ведення переговорів. 2.Здійснити порівняльний аналіз західної і східної культури переговорів за основними критеріями: ставлення до релігії; архетипи суспільної свідомості; ціннісні орієнтації; ставлення до традицій. 3.Виявити відмінності між західною та східною культурою переговорів у контексті розуміння ключових питань: : 1) на чому ґрунтується дана культура (на угодах або на відносинах); 2) якими є комунікації (з низьким або високим контекстом; 3) яким є ставлення до часу (монохронне або поліхронне); 4) скільки особистого простору необхідно представнику даної культури?	4 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень. Контроль на семінарському занятті.	5
Тема 6.2.	Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір: 1.Німецький національний стиль ведення міжнародних переговорів. 2.Французький національний стиль ведення міжнародних переговорів. 3.Англійський національний стиль ведення міжнародних переговорів. 4.Американський національний стиль ведення міжнародних переговорів.	6 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень. Контроль на семінарському занятті.	5
Тема 6.3.	Підготувати доповідь-презентацію на одну із тем на вибір: 1. Міжнародне ісламське право та особливості ведення переговорів в мусульманських країнах. 2.Арабський національний стиль ведення міжнародних переговорів. 3.Турецький національний стиль ведення міжнародних переговорів. 4.Китайський національний стиль ведення міжнародних переговорів. 5.Японський національний стиль ведення міжнародних переговорів. 6.Індійський національний стиль міжнародних ведення переговорів. 7.Латиноамериканський національний стиль міжнародних ведення переговорів.	6 год.	Дивись літературу до теми	Підготовка повідомлень. Контроль на семінарському занятті.	5

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

№	Вид діяльності	Максимальна кількість балів за одиницю	Кількість одиниць	Всього
1.	Відвідування лекцій	1	21	21
2.	Відвідування семінарських занять	1	21	21
3.	Виконання завдання для самостійної роботи	5	21	105
4.	Робота на семінарському занятті: підготовка доповідей та повідомлень, виступ, участь у тренінгах та дискусіях	10	21	210
5.	Модульна контрольна робота	25	6	150
6.	Підсумковий рейтинговий бал			507

Коефіцієнт – 5, 07

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

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

У процесі оцінювання навчальних робіт застосовуються такі методи:

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

Порядок переведення рейтингових показників успішності

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

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

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

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

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

МОДУЛІ								Модульні контрольні роботи
Змістовий модуль 1 (лекції, семінари, самостійна робота)				Змістовий модуль 2 (лекції, семінари, самостійна робота)				ЗМ1, ЗМ 2,
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	50
17	17	17	17	17	17	17	17	

МОДУЛІ								Модульні контрольні роботи
Змістовий модуль 3 (лекції, семінари, самостійна робота)				Змістовий модуль 4 (лекції, семінари, самостійна робота)				ЗМ3, ЗМ 4,
T9	T10	T11	T12	T13	T14	T15		50
17	17	17	17	17	17	17	17	

МОДУЛІ								Модульні контрольні роботи
Змістовий модуль 5 (лекції, семінари, самостійна робота)				Змістовий модуль 6 (лекції, семінари, самостійна робота)				ЗМ5, ЗМ 6
T16	T17	T18	T19	T20	T21			50
17	17	17	17	17	17			

Разом: 507 балів

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

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

VII. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

I. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності

1) За джерелом інформації:

- ✓ *Словесні:* лекція (традиційна, проблемна) семінари, дискусія, пояснення, розповідь, бесіда.
- ✓ *Наочні:* спостереження, ілюстрація, демонстрація, презентація.
- ✓ *Практичні:* вправи, тести, тренінги, case studies.

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

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

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

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

VIII. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КУРСУ

- опорні конспекти лекцій;
- навчальні посібники;
- робоча навчальна програма, що включає: тези лекцій, завдання для тренінгів, case studies, самостійної роботи та ін.;
- збірка тестових і контрольних завдань для тематичного (модульного) контролю;
- оцінювання навчальних досягнень студентів;
- засоби підсумкового контролю (комплект друкованих завдань для підсумкового контролю);
- завдання для ректорського контролю знань студентів з навчальної дисципліни **"Теорія та практика міжнародних переговорів"**.

IX. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Бэґьюли, Ф. Переговоры. Мастер-класс / Ф. Бэґьюли. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 224 с.
2. Белланже, Л. Переговоры / Л. Белланже. 5-е изд. – СПб. : Нева, 2003. – 128 с.
3. Василенко, И. А. Международные переговоры: учебник для магистров / И. А. Василенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 486 с. – Серия: Магистр.
4. Вуд, Дж. Дипломатический церемониал и протокол / Дж. Вуд, Ж. Серре; пер. с англ. Ю. П. Ключкина, В. В. Пастоева, Г. И. Фомина. – 2-е изд. – М. : Международные отношения, 2003.
5. Зленко, А. М. Дипломатія і політика. Україна в процесі динамічних геополітичних змін / А. М. Зленко. – Харків: Фоліо, 2003. – 559 с.
6. Лебедева, М. М. Технология ведения переговоров / М. М. Лебедева. – М.: Аспект Пресс, 2010. – 192 с.
7. Смирнов Г. Н. Этика деловых отношений: учебник / Г. Н. Смирнов. – 2-е изд. – М. : ООО "Проспект", 2014.
8. Тихомирова Є. Б. Зв'язки з громадськістю: Навчальний посібник / Є. Б. Тихомирова. – Київ: НМЦВО, 2001. – 560 с.
9. Фишер, Роджер. Переговоры без поражения. Гарвардский метод / Роджер Фишер, Уильям Юри, Брюс Паттон; пер. с англ. Татьяны Новиковой. – 5-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 272 с.
10. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посіб. / М. В. Цюрупа. – К. : Кондор, 2009. – 192 с.
11. Юнг, К. Г. Психологические типы / К. Г. Юнг. – СПб., 2001.
12. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. / Т. П. Яхно, І. О. Коревіна. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 168 с.

Додаткова:

1. Ангела Меркель: "Серая жемчужина" // Андрей Боген (Гамбург) // Аналитический еженедельник "Дело", 05.02.2007. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ideo.ru/450/16.html>
2. Барак Обама. 44-й президент Соединенных Штатов Америки. Биография // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.barackobama.ru/bio/>
3. Борхес, Х. Л. Наш бедный индивидуализм // Борхес Х. Л. Соч.: в 3 т. – Т.2. – Рига, 1994.
4. Блэк, С. Паблик рилейшнз. Что это такое? / С. Блэк. – М. : Модино-Пресс, 1990.

5. Василенко, Е. В. Ангела Меркель как европейский переговорщик: особенности личностного стиля / Е. В. Василенко // Мир и политика. – 2012. – № 3.
6. Ведение переговоров и разрешение конфликтов [Электронный ресурс] // Генеральный директор. Персональный журнал руководителя, 13.06.2006. – Электронный журнал. – Режим доступа: <http://www.gd.ru/magazine/article/186.html>, платный. – Заглавие с экрана.
7. 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.
8. Виступ Петра Порошенка на 54-й 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.
9. Врублевский В. К. Феномен Леонида Кравчука / В. К. Врублевский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.2000.ua/v-nomere/svoboda-slova/ekspertiza-svoboda-slova/fenomen-leonida-kravchuka_arhiv_art.htm
10. Дональдсон, М. К. Умение вести переговоры / М. К. Дональдсон. – М., 2000.
11. Дюррозель, Жан-Батист. Історія дипломатії від 1919 року до наших днів / Жан-Батист Дюррозель [Пер. з фр. Є Марічева, Л. Погорелової, В. Чайковського]. – К.: Основи, 1999. – 903 с.
12. Зенгер Харро фон. Стратегемы 1-36: о китайском искусстве жить и выживать: в 2 т. / Харро фон Зенгер. – М. : Эксмо, 2015. – 1040 с.
13. Егорова, Е. В. Президент Буш: Психологический портрет хозяина Белого дома / Е. В. Егорова // Диалог, 1990. – № 5. – С. 87-96.
14. Кальер, Ф. де. О способах ведения переговоров с государями / Ф. де Кальер. – М.: Гендальф, 2000.
15. Кара-Мурза, С. Г. Манипуляция сознанием. Век XXI / С. Г. Кара-Мурза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://loveread.ec/view_global.php?id=46172
16. Карнеги, Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги. – М., 2006.
17. Креггер, О. Типы людей: 16 типов личности, определяющих, как мы живем, работаем и любим / О. Креггер, Дж. Тьюсон. – М., 2010
18. Кузин, Ф. А. Культура делового общения / Ф. А. Кузин. – М., 2002.
19. Лукьянов Ф. Владимир Путин – аватар и человек: что сделало российского премьера международным брендом / Ф. Лукьянов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/sobytiya-column/vlast/76071-vladimir-putin-avatar-i-chelovek>
20. "Мастер" Путин – президент России / Владимир Танеев, Иван Карнаух // ИТАР-ТАСС Урал, 14.03.2005. – Режим доступа: <http://www.tass-ural.ru/projects/psychovip/50140.html>

21. Международный стандарт психологических типов Association for Psychological Type (ART) // ИТАР-ТАСС Урал, 20.10.2003. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tass-ural.ru/details/48514.html>
22. Міжнародна програма ЮНЕСКО з розвитку інформації та комунікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hugoborz.ucoz.ru/publ/1-1-0-42>. – Назва з екрана.
23. Мокшанцев, Р. И. Психология коммуникаций на переговорах / Р. И. Мокшанцев. – М., 2004.
24. Невербальное общение. Мимика, жесты, движения, позы и их значение. Полное руководство по невербальному общению. – М.: Прайм-Еврознак, 2007.
25. Ниренберг, Дж. Секреты успешных переговоров / Дж. Ниренберг, И. Росс. – М., 2006.
26. Окинавская хартия глобального информационного общества (Окинава, 22 июля 2000 года) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=998_163. – Название с экрана.
27. Пеке, А. Рассуждение об искусстве переговоров / А. Пеке. – М., 2007.
28. Пиз, А. Язык телодвижений / А. Пиз. – М., 2007.
29. Психологический портрет Барака Обамы / Иван Карнаух // ИТАР-ТАСС Урал, 15.12.2008. – Режим доступа: <http://www.tass-ural.ru/psychology/56134.html>
30. Селлих, К. Переговоры в международном бизнесе / К. Селлих, С. Джейн. – М., 2004.
31. Соловьев, Э. Я. Современный этикет: Деловой и международный протокол / Э. Я. Соловьев. – М., 2007.
32. Тэтчер, М. Искусство управления государством: стратегии для меняющегося мира / М. Тэтчер. – М., 2003.
33. Шепель В. М. Имиджелогия: секреты личного обаяния / В. М. Шепель. – М., 1994.
34. Leech G. N. Principles of Pragmatics / G. N. Leech. – L.; N. Y. : Longman, 1983. P.132 – 142
35. Lewis D. The Secret Language in International Bargaining / D. Lewis. – L.: Pinter Publishers, 1990.
36. Hall E. T. The Hidden Dimension / E. T. Hall. – N. Y., 1970.

Х. ДОДАТКИ*Додаток 1***КАРТА ПИТАНЬ
(зразок)****1. Питання для привертання уваги**

1. _____
2. _____
3. _____

2. Питання для отримання інформації

1. _____
2. _____
3. _____

3. Питання, які примушують ваших партнерів думати

1. _____
2. _____
3. _____

4. Питання, які підводять підсумки

1. _____
2. _____
3. _____

5. Питання, яких слід уникати

1. _____
2. _____
3. _____

ПЕРЕГОВОРИ В ШАНХАЇ (Case study 1)

Американська компанія з виробництва взуття Brow Casual Shoes вирішила відкрити свій філіал у Китаю для того, щоб здешевити виробництво та знайти нові ринки збуту. Президент компанії містер Браун вирішив відправитися на переговори особисто разом із віце-президентом Лівінгстоном та менеджером з маркетингу місіс Джексон. Вони достатньо швидко зв'язалися з китайською фірмою з виробництва взуття у Шанхаї Chung Sun Manufacturintg, яка зацікавилася у співробітництві з американцями, та познайомилися з паном Лі Кім Соном, який очолював відділ міжнародних зв'язків цієї фірми. Спочатку американці хотіли запросити перекладача з китайської мови, але потім вирішили, що це зовсім не обов'язково, адже пан Лі добре володіє англійською.

Американці вирішили, що для переговорів їм буде достатньо трьох днів. Нарешті містер Браун та його супутники відлетіли до Китаю. Вони прибули туди о 9:30. В аеропорту Шанхая їх зустрів представник компанії і відвіз до готелю. Ділова зустріч була призначена на 15:00. Невдовзі містер Браун та його супутники прибули в головний офіс компанії і зустрілися там з президентом компанії – паном Денгом Кім Лі. Відбувся обмін поклонами, рукостисканнями та візитними картками. Після чого, містер Браун в знак дружби подарував пану Денгу невеликий презент, загорнутий у білий папір. Пан Денг трохи смутився і став відмовлятися прийняти подарунок. Утім, містер Браун дуже наполягав і Пан Денг зголосився прийняти подарунок. Потім гостям представили пані Ванг Чу Джианг в якості їхнього перекладача під час візиту. Майже без будь-яких передмов пан Денг почав обговорювати з містером Брауном, як пройшла їхня подорож, а пан Лі почав бесіду з містером Лівінгстоном та місіс Джексон.

Під час бесіди з паном Денгом містер Браун декілька разів брав його за лікоть, тим самим хотів виразити свої дружні почуття. Іноді гості почували себе ніяково, так як зовсім не розуміли китайську мову. Принесли легкі закуски та освіжаючі напої і всіх запросили присісти. Було вже 17:00, утім ще досі ніхто так і не почав розмову щодо цілі візиту американців. Пан Лі повідомив, що на честь американських гостей у ресторані "Велика Китайська стіна" відбудеться банкет о 19:00. Містер Браун не очікував такої гостинності і не знав, що йому запропонувати у відповідь. Тим часом зустріч була закінчена і гості повернулися до готелю.

Банкет був дуже щедрим і невимушеним та тривав декілька годин. Містер Браун проголосив першим тост за господарів, дякуючи їм за гостинність. На банкеті про бізнес не було сказано ні слова, натомість мова йшла про Китай та його культуру, про США, про сім'ї присутніх тощо. Коли ж настав час закінчення банкету, містер Браун не знав, хто повинен йти першим.

Наступного дня о 9:00 сторони знову зустрілися, знову відбувся

обмін люб'язностями і тільки за півгодини містера Брауна попросили викласти свою пропозицію. За допомогою членів своєї команди, а також пані Ванг Чу Джианг (місцева перекладачка) містер Браун пояснив, яким чином він собі уявляє виробництво взуття Brown Casual Shoes у Китаї, а також відзначив свою зацікавленість щодо того, щоб продавати тут свою продукцію. Під час презентації містера Брауна пан Денг та його колеги постійно задавали йому питання, що містеру Брауну здалося, що цьому не буде краю. І тільки ближче до полудня зробили перерву. Коли ж містер Браун спробував оцінити результати своїх переговорів, то він зрозумів, що для підписання контракту з Chung Sun Manufacturintg йому потрібна буде ще не одна поїздка до Китаю.

Обговорення переговорної ситуації:

1. Оцінка переговорів.
2. Помилки, які були допущені під час візиту до Китаю.
3. Розуміння особливостей китайської культури переговорів.

Додаток 3

ПЕРЕГОВОРИ В БУЕНОС-АЙРЕСІ (Case study 2)

Французька компанія з виробництва парфумерії вирішила відкрити свій філіал в Аргентині для того, щоб здешевити виробництво та знайти нові ринки збуту в Латинській Америці. Президент компанії мадам Делор не змогла особисто відправитися на переговори, тому першу робочу зустріч з латиноамериканськими партнерами доручила провести менеджеру з розвитку бізнесу Діані Брюно, яка вільно володіла іспанською мовою. Діана запропонувала також взяти участь у переговорах менеджеру з маркетингу Полю Лакруа, який мав допомогти їй провести маркетингові дослідження в Латинській Америці та підготувати презентацію. Діана і Поль достатньо швидко зв'язались з латиноамериканською фірмою з продажу парфумерії і косметики в Буенос-Айресі, яка зацікавилася співпрацею з французами. Вони вирішили не брати з собою перекладача, оскільки Діана вільно говорила іспанською. Французи вирішили, що трьох днів для переговорів їм буде достатньо. Діана приготувала для латиноамериканських партнерів сувенір, загорнувши його в упаковку яскравого золотисто-жовтого кольору. Проте поспіхом вона забула замовити візитні картки іспанською мовою, вирішивши, що стандартний переклад англійською буде достатнім.

Нарешті настав день відльоту. Діана та Поль сіли на літак і відправилися в Буенос-Айрес. Прилетівши туди о 9:30, вони були дуже здивовані тим, що в аеропорту їх ніхто не зустрів, хоча вони заздалегідь домовлялися з представником аргентинської компанії Хосе Гонсалесом щодо дати і часу прибуття. Невдовзі, за півгодини Хосе Гонсалес прибув і з радістю привітав французів, зробивши комплімент Діані щодо її прекрасного володіння іспанською мовою. На здивування французів,

Хосе замість того, щоб відразу відвезти гостей до готелю, запросив їх на обід до ресторану. У ресторані їх вже чекав менеджер з маркетингу Роберто Мартінес, який тепло привітав французьких гостей і запросив до столу. Обід пройшов у теплій, дружній атмосфері, про справи не було сказано ні слова. Після обіду Хосе відвіз гостей до готелю і запросив їх на вечерю, на якій мали бути присутніми декілька керівників аргентинської кампанії. Вечеря також пройшла дуже весело, Діана і Поль познайомилися з менеджером з розвитку бізнесу Раулем Доріносом, який виявився дуже веселим, багато жартував і постійно робив компліменти Діані, яка дещо ніяковіла від такої невимушеності у перший день знайомства. Французи приємно провели час і тільки пізно увечері зрозуміли, що перший день переговорів пройшов, а щодо цілі їх візиту ще не було сказано ні слова.

Ділова зустріч була призначена на наступний день на 10:00. Хосе Гонсалес мав заїхати за Діаною та Полем, але знову запізнився на півгодини. Коли ж французи з'явилися в офісі о 10:15, ніхто не здивувався щодо їхнього запізнення і секретар повідомила, що сеньйори Роберто Мартінес і Рауль Дорінос невдовзі будуть та запропонувала гостям присісти і випити мате. Через деякий час менеджери дійсно з'явилися і запросили гостей у конференц-залу. Відбувся обмін візитними картками і Діана від імені кампанії вручила подарунки, які були прийняті з вдячністю.

Коли ж Діана розгледіла всіх присутніх на переговорах, то з'ясувала, що вона була єдиною жінкою в кампанії чоловіків. Вона розпочала презентацію. Її ділова пропозиція зацікавила аргентинських партнерів, вони почали задавати питання, утім, на велике здивування Діани, всі питання були адресовані не їй, а Полю. Той, в свою чергу, не зміг дати відповідь на більшість запитань, тому постійно переадресовував їх Діані, що через деякий час дуже почало її дратувати. Проте Рауль і Роберто, як здавалося, не надавали цьому ніякого значення і продовжували по всіх питанням звертатися до Поля. Через півгодини у залу зайшла секретар Рауля і той, вибачаючись, був вимушений покинути залу переговорів. Діана дещо засмутилася через відсутність менеджера з розвитку бізнесу, проте Мартінес з посмішкою пояснив, що Рауль невдовзі звільниться і знову приєднається до переговорів. Утім цього так і не відбулося.

О 14:30 сеньйор Мартінес запропонував зробити перерву і запросив гостей на обід у найближчий ресторан. Обід знову пройшов весело і невимушено, гостям повідомили, що із-за спеки у Буенос-Айресі у другій половині дня не прийнято працювати – це час сієсти. Увечері їх знову запросили до ресторану, і Діана та Поль дійшли висновку, що вони повністю вибилися з графіку переговорів, тому їм знадобиться ще не одна зустріч з латиноамериканськими партнерами, щоб заключити угоду про партнерство.

Обговорення переговорної ситуації:

1. Оцінка переговорів.
2. Помилки, які були допущені під час візиту до Буенос-Айресу.

3. Розуміння особливостей аргентинської культури переговорів.

Додаток 4

ПЕРЕГОВОРИ В САУДІВСЬКІЙ АРАВІЇ (Case study 3)

Французька компанія з виробництва парфумерії вирішила відкрити свій філіал в Саудівській Аравії для того, щоб здешевити виробництво та знайти нові ринки збуту на Близькому Сході. На цей раз президент компанії мадам Делор вирішила особисто відправитися на переговори і доручила їх підготувати віце-президенту компанії Жану Готьє. За порадою ділових партнерів Жан зв'язався з найкрупнішою компанією в Ер-Ріяде – столиці Саудівської Аравії. Також мес'є Жан вирішив запросити досвідченого перекладача на переговори, так як в компанії ніхто не знав арабської мови. Перекладач повідомив, що більшість населення в Саудівській Аравії дуже суворо притримується традицій ісламу. Влада Саудівської Аравії дозволяє людям іншого віросповідання до в'їзду в країну, але вони повинні з повагою ставитися до ісламських традицій. Згідно законів шаріату все, що дурманить голову, – це від шайтану: вино, цигарки та еротичні видовища мусульманину заборонено. У країні діє релігійна поліція (муттава), тому солдати Шаріатської гвардії постійно патрулюють вулиці та громадські заклади з метою відсічі будь-яких спроб щодо порушення канонів ісламу. У випадку виявлення порушень винуватий несе сувору відповідальність – від штрафу до відсічі голови. У зв'язку з цим, не бажано їхати на переговори жінкам, яким доволі складно повністю відтворити відповідний стиль одягу. Після отримання такої інформації, президент компанії мадам Делор вирішила не їхати на переговори до Ер-Ріяде і доручила їх проведення віце-президенту компанії Жану Готьє. Той включив до складу делегації Поля Лакруа – менеджера з маркетингу. Французи вирішили, що їм буде достатньо п'яти днів, щоб провести переговори в Ер-Ріяде. Вони приготували для арабських партнерів сувеніри з емблемою компанії і декілька флаконів із зразками власної продукції. Також, вони замовили свої візитки арабською мовою.

Нарешті настав день відльоту. Літак прибув в Ер-Ріяд о 12:00, їх зустріли представники компанії, які запропонували французам випити кави у барі, оскільки всі араби протягом найближчої півгодини повинні здійснювати полуденний намаз. Подібні молитви здійснюються п'ять разів на день і цієї традиції всі араби свято дотримуються. Через деякий час французів відвезли до готелю і повідомили їм, що запрошують їх о 19:00 у ресторан на банкет, де будуть присутніми керівники арабської компанії.

Французи були дещо здивовані тим, що у призначений час ніхто не з'явився, і тільки о 19:30 за ними заїхав шофер та відвіз їх до ресторану, де на них вже очікували керівники арабської компанії – президент Хусейн

аль-Рагвах і віце-президент Хамді аль-Кабас, які дуже тепло привітали французьких гостей. Французи звернули увагу на те, що араби під час привітання окрім рукостискання цілували собі руку і прикладали її до лоба. Розкішна вечеря пройшла у теплій і дружній атмосфері, про справи не було й мови, господарі весь час проголошували східні тости на честь гостей. Наприкінці вечері Полю і Жану були вручені розкішні подарунки. Французи почували себе ніяково, оскільки привезли з собою лише скромні сувеніри, як це прийнято у західних кампаніях. Після вечері гостей відвезли до готелю, а ділова зустріч була призначена на наступний день на 10:00.

Ранком Поль і Жан з'явилися в офісі у точно призначений їм час, їх тепло зустрів помічник президента кампанії та секретар, які запропонували їм чай і каву із східними солодощами та повідомили, що зустріч розпочнеться через декілька хвилин. Поля і Жана запросили до розкішно сервірованого чайного столу, що знаходився у приймальні президента кампанії, де вони із задоволенням випили декілька філіжанок ароматної міцної кави з кардамоном і вишуканими східними солодощами. Помічник президента дуже ввічливо розпитував французьких гостей, чи добре вони влаштувалися в готелі, задавав питання щодо їхніх сімей, дітей тощо. Також він повідомив, що ввечері на них очікує розгорнута культурна програма, яка завершиться вечерею в ресторані з арабською кухнею. За годину з'явилися президент Хусейн аль-Рагвах і віце-президент Хамді аль-Кабас, які дуже тепло привітали французьких гостей і запросили їх до конференц-зали.

Бесіда розпочалася з довгих розмов про погоду, самопочуття, здоров'я членів родини, що навіть почало дратувати французьких гостей, яким не терпілося перейти до суті справи. Нарешті Полю Лакруа запропонували розпочати свою презентацію. Його ділова пропозиція зацікавила арабських партнерів: вони почали задавати питання, при цьому не забували щедро робити компліменти французам і всіляко при цьому розхвалювати їхню парфумерну продукцію. У Поля від цього став дуже піднесений настрій і, з опалу, він м'яко взяв за лікоть Хамді аль-Кабаса, демонструючи йому новий вишуканий аромат чоловічого одеколону. Той дещо зніяковів від такої уваги Поля і зробив невимушений крок у сторону, вивільнивши при цьому свою руку.

Жан звернув увагу на те, що араби із зацікавленням слухали презентацію, але при цьому вони здійснювали такі рухи: на початку вони потирали один до одного вказівні пальці обох рук, при цьому інші пальці були підігнутими, а потім іноземці почали робити такі рухи, що нагадували собою процес, коли вкручують лампочку, і при цьому відкидали голову назад. З огляду на постійні компліменти на адресу французької сторони, Жан вирішив, що такі рухи в арабів пов'язані із вираженням свого задоволення. О півдні була оголошена перерва переговорів, у зв'язку із обов'язковим для арабів намазом, при цьому французьким гостям знову було запропоновано випити кави в приймальні президента. Через деякий час у приймальню увійшов віце-президент Хамді аль-Кабас і повідомив, що президент Хусейн аль-Рагвах

має терміново від'їхати по важливій справі, а французьких гостей запросили на обід до ресторану, після чого на них знову очікувала цікава культурна програма.

Увечері після повернення до готелю, Поль і Жан дійшли висновку, що переговори просуваються вельми успішно і завтра можна буде запропонувати арабським партнерам підписати угоду про співпрацю. Утім, наступного дня зустріч знову розпочалася з довгих розмов про погоду, самопочуття, здоров'я членів родини, при цьому президент Хусейн аль-Рагвах постійно повідомляв гостям подробиці про свого онука, який тільки що народився. У відповідь французи ввічливо посміхалися і зображали, що вони у захваті. Нарешті Поль не витримав і запропонував повернутися до обговорення пропозиції французької кампанії: якщо араби такої високої думки щодо французької парфумерії, може тоді вже пора підписати угоду про співпрацю? На що Хусейн аль-Рагвах посміхнувся і відповів: "Іншалла!" ("Все у руках Аллаха!"). Почався дуже жвавий торг, при цьому було помітно, що сам процес торгу приносить арабським партнерам задоволення. Не перестаючи хвалити французьку продукцію, вони тим не менше просили у французів серйозних поступок, чого власне Поль і Жан зовсім не очікували, так як розслабилися із-за постійних компліментів на свою адресу.

О півдні як завжди була оголошена перерва, у зв'язку із обов'язковим для арабів намазом, а французьким гостям знову було запропоновано випити кави в приймальній президента. Натомість вони відмовилися, оскільки було дуже спекотно, і попросили принести їм прохолодні напої. Поль і Жан зрозуміли, що їх думка щодо успішного завершення переговорів була передчасною: у другій половині дня вони були запрошені на великий прийом у палац до короля Саудівської Аравії – Абдалли Ібн Абдель Азізу. Залишався останній четвертий день переговорів і, судячи із всього, араби не були схильними підписувати угоду на тих умовах, що їм запропонували французи: мабуть доведеться провести ще один раунд переговорів, але вже у Франції.

Обговорення переговорної ситуації:

1. Оцінка переговорів.
2. Помилки, які були допущені під час візиту до Саудівської Аравії.
3. Розуміння особливостей арабської культури переговорів.