

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Кафедра міжнародних організацій та дипломатичної служби

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Заступник директора  
з науково-педагогічної роботи

**І.О. Мінгазутдінов**

«25» травня 2021 року



**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРІВ**

для студентів

галузь знань  
спеціальність

29 – міжнародні відносини

291 – міжнародні відносини, суспільні комунікації та  
регіональні студії

освітній рівень  
освітня програма  
вид дисципліни

магістр

Регіональні студії

обов'язкова

Форма навчання

денна

Навчальний рік

2020-2021

Семестр

1

Кількість кредитів ECTS

3

Мова викладання, навчання  
та оцінювання

українська

Форма заключного контролю

залік

Викладач: Скороход Юрій Степанович, доктор політичних наук, професор,  
професор кафедри міжнародних організацій та дипломатичної служби

Пролонговано на: 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) «\_\_» \_\_ 20\_\_ р.  
(підпис, ПІБ, дата)


Пролонговано на: 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_) «\_\_» \_\_ 20\_\_ р.  
(підпис, ПІБ, дата)

КИЇВ – 2021

Розробник: Скороход Юрій Степанович, доктор політичних наук, професор,  
професор кафедри міжнародних організацій та дипломатичної служби.

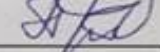
**ЗАТВЕРДЖЕНО**

Завідувач кафедри міжнародних організацій  
та дипломатичної служби

 (Матвієнко В.М.)  
(підпис) (прізвище та ініціали)

Протокол № 10 від «21» Квітня 2021 р.

Схвалено науково-методичною комісією Інституту міжнародних відносин  
Протокол від «18» травня 2021 року № 9

Голова науково-методичної комісії  (Приятельчук О.А.)  
(підпис) (прізвище та ініціали)

«18» травня 2021 року

**1. Мета дисципліни** – сформуванати уявлення про основоположні теоретичні та практичні аспекти переговорів, а також виробити у студентів належні навички з ведення переговорів та здійснення посередницької діяльності.

**2. Попередні вимоги до опанування або вибору навчальної дисципліни:**

1. *Знати* теоретичні основи дипломатії та організації дипломатичної роботи, основи формування та здійснення зовнішньої політики, дипломатичного протоколу та етикету.

2. *Вміти* аналізувати динаміку міждержавних дипломатичних взаємодій з урахуванням сукупності політичних та економічних факторів.

3. *Володіти* елементарними навичками політичного аналізу, аналізу міжнародних ситуацій та прогнозування.

**3. Анотація навчальної дисципліни:** дана дисципліна забезпечує формування теоретичних уявлень та розвиток практичних навичок ведення переговорів та здійснення посередницької діяльності. Її теоретична частина присвячена вивченню наукових підходів до дослідження міжнародних переговорів, класифікації міжнародних переговорів, їх функцій, структурних елементів переговорної діяльності (стадії ведення переговорів – підготовка, проведення і аналіз результатів переговорів; етапи ведення переговорів, стратегії і тактичні прийоми). Дисципліна розкриває особливості психології спілкування при веденні міжнародних переговорів в умовах співробітництва, конфронтації та в екстремальних ситуаціях; характерні особливості національних та особистих стилів ведення переговорів; дає уявлення про функції, стратегії та види посередництва. Практичний аспект дисципліни спрямований на формування практичних умінь ведення переговорів, що передбачають спроможність студентів використовувати у реальній переговорній ситуації оптимальні елементи переговорного процесу.

**4. Завдання (навчальні цілі) дисципліни:** сформуванати правильне розуміння місця переговорного процесу як інструменту дипломатії в системі заходів забезпечення національних інтересів держави; ознайомити студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики міжнародних переговорів, переговорною практикою провідних країн світу; сформуванати систему знань про стратегію і тактику переговорного процесу; виробити у студентів практичні навички підготовки та ведення переговорів, а також уміння надавати посередницькі послуги на міжнародних переговорах та працювати з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами щодо їх тлумачення і аналізу.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у здобувачів компетентностей та програмних результатів навчання відповідно до освітньо-наукової програми «Регіональні студії» спеціальності 291 – міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії, зокрема:

**ЗК 2.** Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

**ЗК 3.** Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

**ЗК 4.** Здатність спілкуватися іноземною мовою.

**ЗК 5.** Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

**ЗК 6.** Здатність працювати в міжнародному контексті.

**ЗК 7.** Здатність працювати в команді.

**ЗК 8.** Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

**СК 2.** Здатність приймати обґрунтовані рішення щодо здійснення міжнародної та зовнішньополітичної діяльності.

**СК 3.** Здатність аргументувати вибір шляхів вирішення завдань професійного характеру у сфері міжнародних відносин, суспільних комунікацій та регіональних студій, критично оцінювати отримані результати та обґрунтовувати прийняті рішення.

**СК 8.** Здатність організовувати та проводити міжнародні зустрічі та переговори, розробляти, аналізувати і оцінювати дипломатичні та міжнародні документи.

**СК 10.** Здатність до самонавчання, підтримки належного рівня знань, готовність до опанування знань нового рівня, підвищення своєї фаховості та рівня кваліфікації.

**СК 16.** Здатність використовувати іноземні мови на професійному рівні, виконувати усний та письмовий переклад із фахової тематики міжнародних відносин та міжнародного регіонознавства.

**СК 17.** Здатність використовувати вузькоспеціалізовані знання з конкретних напрямів країнознавчого й міжнародного регіонознавчого аналізу та прогнозування у практичній роботі в органах державної влади, суб'єктах підприємницької діяльності, громадських, міжнародних міжурядових та неурядових організаціях і спілкуватися з представниками різнорідних професійних груп з інших галузей знань та видів експертно-аналітичної країнознавчої / регіонознавчої діяльності, працювати в міжнародному фаховому середовищі.

## 5. Результати навчання за дисципліною:

Результат навчання (1. знати; 2. вміти; 3. комунікація; 4. автономність та відповідальність)		Форми (та/або методи і технології) викладання і навчання	Методи оцінювання та пороговий критерій оцінювання (за необхідності)	Відсоток у підсумковій оцінці з дисципліни
Код	Результат навчання			
<b>Знати та володіти теоретичними знаннями про:</b>				
1.1	Основні поняття, терміни та категорії, що складають суть теорії міжнародних переговорів. Основні наукові підходи до аналізу переговорів	Лекція, семінарське заняття	Тест, бліц-опитування, перевірка творчих самостійних робіт, презентація, ділові ігри	50%
1.2	Місце та роль міжнародних переговорів в сучасній системі міжнародних відносин; міжнародно-правові засади переговорів. Типи та види міжнародних переговорів, їх функції	Лекція, семінарське заняття, самостійна робота		
1.3	Завдання та проблеми підготовки до ведення міжнародних переговорів. Структуру переговорного процесу, особливості кожного із його етапів.	Лекція, семінарське заняття, аналітична робота		
1.4	Стратегії та тактичні прийоми, які використовуються при переговорах. Особливості психології спілкування при веденні переговорів; принципи прийняття рішень	Лекція, семінарське заняття		
1.5	Особливості національних та особистих стилів ведення переговорів. Функції, стратегії та види посередництва	Лекція, семінарське заняття		
<b>Вміти:</b>				
2.1	Моделювати схему проведення двосторонніх та багатосторонніх переговорів	Семінарське заняття	Тест, бліц-опитування, перевірка творчих самостійних робіт, презентація,	30%
2.2	Аналізувати переговорну ситуацію. Діагностувати інтереси сторін на переговорах. Готувати підсумкові документи міжнародних переговорів	Семінарське заняття, доповідь		

2.3	Організувати та проводити міжнародні зустрічі, дипломатичні переговори, працювати в рамках міжнародних конференцій, організацій, інших форм практичного міжнародного співробітництва, працювати з дипломатичними та міжнародними документами. Надавати посередницькі послуги в якості третьої сторони	Семінарське заняття	ділові ігри	
<b>Отримати базові комунікативні навички:</b>				
3.1	Організувати та вести професійні дискусії у сфері міжнародних відносин та дипломатії.	Семінарське заняття, дискусія		
3.2	Здійснювати групові дослідження окремих аспектів переговорної практики країн світу із застосуванням задалегідь узгоджених методів отримання та обробки даних	Семінарське заняття, дискусія	Презентація	10%
<b>Демонструвати відповідальність і автономію:</b>				
4.1	Розробляти рекомендації щодо використання новітнього інструментарію міжнародних переговорів в умовах глобалізації	Семінарське заняття		
4.2	Самостійно знаходити необхідну інформацію, оцінювати її якість і зміст, давати відповідну оцінку на предмет можливості її використання при підготовці та проведення переговорного процесу	Самостійна робота	Перевірка творчих самостійних робіт	10%

## 6. Співвідношення результатів навчання дисципліни із програмними результатами навчання

Результати навчання дисципліни (код)	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	2.1	2.2	2.3	3.1	3.2	4.1	4.2
	Програмні результати навчання (назва)											
ПРН 2. Критично осмислювати та аналізувати процеси глобалізації та регіоналізації й визначати їх вплив на міжнародні відносини.	+	+		+								
ПРН 4. Аналізувати та оцінювати проблеми міжнародної, регіональної та національної безпеки, міжнародні та інтернаціоналізовані конфлікти, підходи, способи та механізми забезпечення безпеки у міжнародному просторі та у зовнішній політиці держав.		+	+		+							



## 8. Структура навчальної дисципліни

### ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ЛЕКЦІЙ І СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

№ п/п	Назва лекції	Кількість годин		
		Лекції	Семінари	С/Р
<i>Змістовий модуль 1</i>				
1	<b>Тема 1.</b> Міжнародні переговори: поняття, концепції, класифікація, функції, міжнародно-правові засади	2	2	10
2	<b>Тема 2.</b> Підготовка до ведення міжнародних переговорів	2	2	10
3	<b>Тема 3.</b> Структура переговорного процесу. Стратегія та тактика ведення переговорів	4	3	10
	<i>Модульна контрольна робота 1</i>		1	
<i>Змістовий модуль 2</i>				
4	<b>Тема 4.</b> Психологія спілкування при веденні дипломатичних переговорів	2	2	10
5	<b>Тема 5.</b> Стилi ведення переговорів	4	2	10
6	<b>Тема 6.</b> Посередництво в переговорах	1	2	10
	<i>Модульна контрольна робота 2</i>	1		
	<b>ВСЬОГО</b>	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>60</b>

Загальний обсяг **90 год.**, у тому числі:

Лекції – **16 год.**

Семінари – **14 год.**

Самостійна робота – **60 год.**

### ТЕМИ ЛЕКЦІЙ ТА СЕМІНАРІВ

#### *ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1*

#### **ТЕМА 1. МІЖНАРОДНІ ПЕРЕГОВОРИ: ПОНЯТТЯ, КОНЦЕПЦІЇ, КЛАСИФІКАЦІЯ, ФУНКЦІЇ, МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ**

*Лекція 1.* Міжнародні переговори: поняття, концепції, класифікація, функції, міжнародно-правові засади (2 год.)

1. Поняття «переговори».
2. Основні підходи до дослідження переговорів.
3. Класифікація та функції міжнародних переговорів.
4. Міжнародно-правові засади переговорів.
5. Необхідні для проведення переговорів умови.

### **Семінар 1. Міжнародні переговори як складова частина міжнародних відносин (2 год.)**

1. Переговори як важлива і невід'ємна складова міжнародних відносин.
2. Основні концептуальні підходи до дослідження переговорів.
3. Класифікація міжнародних переговорів.
4. Функції переговорів.

#### **Завдання для самостійної роботи (10 год.)**

Підготувати реферат на тему: «Міжнародно-правові основи переговорів».

#### **Контрольні запитання та завдання**

1. Яке співвідношення між міжнародними конфліктами, співробітництвом і переговорами?
2. Які етапи в дослідженні міжнародних переговорів можна виокремити?
3. Які пріоритетні напрями дослідження міжнародних переговорів можна виокремити на сучасному етапі?
4. Які є класифікації міжнародних переговорів? Що дає класифікація переговорів для розуміння процесу їх ведення?
5. Які є функції переговорів? Що означає багатофункціональність переговорів?

## **ТЕМА 2. ПІДГОТОВКА ДО ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ**

### **Лекція 2. Підготовка до ведення міжнародних переговорів (2 год.)**

1. Завдання та проблеми підготовчої роботи. Переговори про переговори.
2. Організаційна підготовка переговорів.
3. Технічні засоби по підготовці та веденню переговорів.

### **Семінар 2. Підготовка до ведення міжнародних переговорів (2 год.)**

1. Завдання і проблеми підготовчої роботи.
2. Інформаційно-аналітична підготовка до переговорів.
3. Організаційна підготовка до переговорів.

#### **Завдання для самостійної роботи (10 год.)**

Підготувати реферат на тему: «Завдання і проблеми підготовчої роботи до переговорів в умовах конфлікту».

#### **Контрольні запитання та завдання**

1. Які умови необхідні для проведення переговорів? BATNA (Best Alternative To a Negotiated Agreement) та її роль в процесі переговорів.
2. Що таке переговорний простір? Чи можливі переговори при відсутності переговорного простору?
3. Що таке «переговори про переговори»? Які питання на них вирішуються?
4. У чому полягають суттєві відміни при підготовці переговорів в умовах конфлікту від підготовки переговорів в умовах відносин співробітництва?
5. У чому полягає інформаційно-аналітична підготовка до переговорів?
6. Розкрити сутність таких понять як «переговорна концепція», «переговорна позиція», «умови прийнятності», «варіанти рішення».
7. Що таке «внутрішні переговори»? Яка їх роль в процесі підготовки для проведення переговорів?



## **ТЕМА 3. СТРУКТУРА ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ. СТРАТЕГІЯ ТА ТАКТИКА ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ**

### ***Лекції 3-4. Структура переговорного процесу (4 год.)***

1. Етапи ведення переговорів та їх особливості.
2. Стратегії ведення переговорів. Способи подання позиції.
3. Основні тактичні прийоми ведення переговорів.
4. Проблема переговорної гнучкості і переговори в умовах нерівності сил.
5. Типологія рішень на міжнародних переговорах.

### ***Семінари 3-4. Структура переговорного процесу (4 год.)***

1. Етапи ведення переговорів та їх особливості.
2. Можливі стратегії ведення переговорів.
3. На основі опрацювання книги У.Юрі «Як подолати НІ: переговори у важких ситуаціях» визначити ймовірну ефективність «стратегії прориву» в міжнародних переговорах.
4. Поняття тактики ведення переговорів і тактичного прийому. Співвідношення стратегії й тактики.
5. Види тактичних прийомів. Проблема ефективності використання тактичних прийомів.
6. Типологія та теорії прийняття рішень у переговорному процесі (принцип Парето; нормативний та описативний підходи; теорія очікуваної корисності (вигоди) Джона фон Ньумана та Оскара Моргенштерна; теорія перспективи Деніела Канемана і Амоса Тверські; теорія задоволеності Герберта Саймона; теорія каяття Давида Белла, Грехема Лумса та Роберта Сагдена тощо).
7. Затвердження підсумків переговорів.

### ***Завдання для самостійної роботи (10 год.)***

- Підготувати доповідь на тему: «Форми репрезентації позиції на переговорах».
- Підготувати доповідь на тему: «Особливості переговорів в умовах рівності і нерівності сил».

### ***Контрольні запитання та завдання***

1. Які можна виокремити етапи ведення переговорів і в чому полягає їх специфіка?
2. Розкрийте сутність поняття «стратегія ведення переговорів». Яким чином стратегії ведення переговорів пов'язані з їх тактикою?
3. Що таке «анти переговори»?
4. На які групи поділяють тактичні прийоми?
5. Розкрийте сутність поняття «переговорна гнучкість». Чи можна вважати формулу визначення гнучкості О.Бартоса універсальною?
6. В чому полягає проблема співвідношення гнучкості і сили при веденні переговорів?
7. Яким чином слабша сторона може посилити свою позицію на переговорах в умовах силової асиметрії?

## ***ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2***

### **ТЕМА 4. ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ ПРИ ВЕДЕННІ ПОЛІТИЧНИХ ПЕРЕГОВОРІВ**

### ***Лекція 5. Психологія спілкування при веденні політичних переговорів (6 год.)***

1. Значення спілкування сторін при веденні переговорів.
2. Невербальні засоби спілкування.
3. Психологія ведення переговорів у рамках співробітництва, конфронтації та в екстремальних ситуаціях.

### **Семінар 5. Психологія спілкування при веденні політичних переговорів (2 год.)**

1. Спілкування сторін при веденні переговорів. Проблеми сприйняття і відносин сторін на переговорах. Категоризація культури по Г.Хофстеде та по Е.Холлу.
2. Невербальні засоби спілкування та їх роль в переговорному процесі.
3. Роль невербальних засобів в різних культурах.
4. Психологія маніпулювання на переговорах.

### **Завдання для самостійної роботи (10 год.)**

- Підготувати доповідь на тему: «Роль емпатії в процесі ділового спілкування».
- Підготувати розширені тези для дискусії з наступних тем:
  - а) «Психологічні механізми маніпулятивного впливу на переговорах»
  - б) «Психологічна специфіка ведення переговорів в екстремальних ситуаціях».

### **Контрольні запитання та завдання**

1. Які елементи входять до невербального спілкування?
2. Яка роль невербальних засобів спілкування у переговорному процесі?
3. Які невербальні засоби спілкування можуть бути задіяні на переговорах?
4. Наскільки суттєві культурні відмінності у використанні невербальних засобів при веденні переговорів?
5. У чому полягає небезпека використання жестикуляції при веденні переговорів представниками різних цивілізаційних комплексів?

## **ТЕМА 5. СТИЛІ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ**

### **Лекції 6-7. Стилi ведення переговорів (4 год.)**

1. Поняття «національний стиль ведення переговорів».
2. Характеристика національних стилів ведення переговорів.
3. Особисті стилі ведення переговорів.

### **Семінар 6. Стилi ведення переговорів (2 год.)**

- 1.«Національний стиль ведення переговорів» та його роль у переговорному процесі.
2. Національні стилі ведення переговорів.
3. Особистий стиль ведення переговорів. Параметри його визначення.

### **Завдання для самостійної роботи (10 год.)**

- Порівняти національні стилі ведення переговорів: а) китайський та японський; б) німецький та французький; в) американський та російський.
- Підготувати тези для дискусії по темі «Український стиль ведення переговорів: реальність чи перспектива»?

### **Контрольні запитання та завдання**

1. Що таке «національний стиль ведення переговорів»?
2. За якими параметрами можуть бути описані та проаналізовані національні стилі ведення переговорів?
3. За яких умов найбільш рельєфно проявляється національний стиль ведення переговорів?
4. Що таке «особистий стиль ведення переговорів»?
5. Які показники особистого стилю ведення переговорів?

## ТЕМА 6. ПОСЕРЕДНИЦТВО В ПЕРЕГОВОРАХ

### **Лекція 8. Посередництво в переговорах (2 год.)**

1. Посередництво у конфліктах. Функції посередника.
2. Стратегії посередництва. Види посередництва.
3. Ефективність посередницьких зусиль.

### **Семінар 7. Політичне врегулювання конфліктів (2 год.)**

1. «Третя сторона»: її основні завдання та засоби впливу.
2. Завдання і види посередництва.
3. Спостерігач за переговорами.
4. Арбітраж.
5. Ефективність посередницьких зусиль.

### **Завдання для самостійної роботи (10 год.)**

Підготувати тези до виступів на тему:

- «Роль міжнародних міжурядових і неурядових організацій в якості посередника при врегулюванні конфліктів»;
- «Роль персоніфікованого посередництва у процесі врегулювання конфліктів».

### **Контрольні запитання та завдання**

1. Які мотиви звернення конфлікуючих сторін до посередника?
2. Які функції посередника?
3. Які етапи посередництва?
4. Які стратегії може використовувати посередник при реалізації своїх функцій?
5. Хто може виступати в якості посередника? Які позитивні і негативні моменти різних видів посередництва?
6. Які проблеми можуть виникнути при реалізації посередницьких зусиль?

### **Рекомендована література:**

#### **Основна:**

1. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу: Навчальний посібник. – Київ: НАУ, 2013.
2. Галушко В.П. Діловий протокол та ведення переговорів: Навчальний посібник. Вінниця: «Нова книга», 2002.
3. Капітоненко М.Г. Міжнародні конфлікти: Навчальний посібник. – Київ: «Либідь», 2009.
4. Луцишин Г.І. Конфліктологія та теорія переговорів: Навчальний посібник / Г.І.Луцишин. – Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2015.
5. Палеха Ю.І., Пристайко В.В. Документування в дипломатичній діяльності / Ю.І.Палеха, В.В. Пристайко. Київ: «Лара-К», 2012.
6. Психологія спілкування: Навчальний посібник/ Л. Г. Кайдалова, Л. В. Пляка, Н. В. Альохіна, В. С. Шаповалова. 2-ге вид., перероб. і доповнене. Харків: «НФаУ», 2018.
7. Росс Д. Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнес-переговорів / Дж. Росс; пер. з англ. З. Лобач. Київ: «КМ-БУКС», 2019.
8. Скороход Ю.С. Діяльність міжнародних міждержавних організацій із врегулювання ліванського конфлікту: Навчальний посібник. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2012.
9. Тихомирова Є. Б., Постоловський С. Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник/ Є.Тихомирова, С.Постоловський. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008.
10. Фішер Р., Юрі У, Петтон Б. Шлях до Так. Як вести переговори, не здаючи позицій/ Р.Фішер, У.Юрі, Б.Петтон; пер. з англ. Р.Свято. Київ: «Основи», 2016.

11. Цюрупа М. В. Основы конфликтологии та теорії переговорів: Навчальний посібник. Київ: «Кондор», 2009. 192 с.
12. Яхно Т.П., Куревіна І.О. Конфліктологія та теорія переговорів: Навчальний посібник/ Т.П.Яхно, І.О.Куревіна. Київ: Центр учбової літератури, 2018.

**Додаткова:**

1. Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол /Пер. с англ. Ю. П. Клюкина, В. В. Пастоева, Г. И.Фомина. Издание второе. Москва: «Международные отношения», 2003.
2. Головаха Е. И., Панина Н. В. Психология человеческого взаимопонимания. – Киев: «Наукова думка», 1989.
3. Гуменюк Б.І., Хоменко Г.Д. Проблема посередництва в дипломатичній практиці: Теоретичні засади та практичний підхід//Науковий вісник Дипломатичної академії України. 1999. – Випуск 2.
4. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. Москва: «МГИМО», 1989.
5. Зленко Ф.М. Дипломатія і політика. Україна в процесі динамічних геополітичних змін. – Харків: «Фоліо», 2003.
6. Израэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. – Москва: «Международные отношения», 1990.
7. Кайданова Л.Г., Пляка Л.В. Психологія спілкування: Навчальний посібник. – Харків: НФаУ, 2011.
8. Камбон Ж. Дипломат. – К., 1997.
9. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. – Москва, 1990.
10. Ковалев А. Азбука дипломатии. – Москва: «Международные отношения», 1998.
11. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. – М.: «Экономика», 1993.
12. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов – М.: «Аспект Пресс», 1999.
13. Леонов Н.С. Информационно - аналитическая работа в загранучреждениях. – М.: «Издание МГИМО», 1996.
14. Лукашук И.И. Дипломатические переговоры и принимаемые на них акты. – М.: «NOTA VENE», 2004.
15. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. М.: Издательство «Фитон+», 2002.
16. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров. Москва/Новосибирск: «Сибирское соглашение», 2002.
17. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. – Нижний Новгород, 1992.
18. Попов В.И. Современная дипломатия. – Москва: «Международные отношения», 2003.
19. Практическая психология для дипломатов: Учебное пособие / под ред. Р.Ф. Додельцева Москва: «МГИМО - Университет», 2011.
20. Сагайдак О.П., Сардачук П.Д. Дипломатичне представництво: організація і форми роботи: Навчальний посібник. Київ: «Знання», 2008.
21. Семенов Б.М. Особенности информационно-аналитической работы государственных структур в области внешней политики. Москва: «МГИМО», 2003.
22. Тимошенко Н.Л. Ділова культура дипломата: Навчальний посібник. – Київ: «Знання», 2014.
23. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражений. – Москва: «Наука», 1992.
24. Эрнст О. Слово предоставляется Вам. Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. – Москва, 1998.
25. Янош Негреш. Поле битвы – стол переговоров. – Москва: «Международные отношения», 1989.

## Питання для контролю:

1. Роль переговорів у житті сучасного суспільства та міжнародних відносинах.
2. Поняття переговорного процесу.
3. Основні характеристики переговорного процесу.
4. Види і функції переговорів.
5. Суб'єкти і предмет переговорів.
6. Позиції та пропозиції у переговорах.
7. Поняття «результат переговорів».
8. Моральна сторона ведення переговорів.
9. Організація переговорів як процесу.
10. Підготовка до переговорів. Основні етапи підготовки до ведення міжнародних переговорів.
11. Стратегія ведення переговорів.
12. Позиційний підхід.
13. Колаборативні переговори.
14. Чинники успіху під час міжнародних переговорів.
15. Основні прийоми переговорів із прикладами.
16. Планування переговорного процесу.
17. Постановка цілей.
18. Інформаційна підготовка.
19. Методи підготовки до переговорів.
20. Початок переговорів.
21. Розміщення учасників переговорів.
22. Обговорення процедури і регламенту переговорів.
23. Узгодження порядку денного.
24. Визначення спільних інтересів.
25. Початок бесіди і її психологічні прийоми.
26. Стадії переговорів.
27. Інтереси сторін у переговорному процесі.
28. Різниця в поняттях «позиція» та «інтереси».
29. Суперечливі і сумісні інтереси.
30. Техніки НЛП у переговорному процесі.
31. Нейрологічні рівні при роботі з переконанням учасників переговорів.
32. Поняття «рішення» та їх класифікація.
33. Обговорення варіантів рішень.
34. Завершення переговорів.
35. Поняття «результат переговорів».
36. Критерії ефективності переговорів.
37. Аналіз результатів переговорів.
38. Психологія прийняття рішень у переговорному процесі.
39. Індивідуальні відмінності і психологічний тип учасника переговорів, який приймає рішення.
40. Психологічні бар'єри і «поведінкові пастки» на шляху до прийняття рішень.
41. Стратегія і тактика переговорного процесу.
42. Психологія ведення переговорів у рамках співпраці.
43. Сутність понять «стратегія» і «тактика» переговорного процесу.
44. Стратегії поведінки на переговорах у концепції К. Томаса – Р. Кіллена.
45. Стратегії поведінки на переговорах у рамках співпраці.
46. Стратегії і тактики ведення конфронтаційних переговорів.
47. Психологічна сутність поняття «маніпуляція».
48. Психотехнологія маніпулювання на переговорах.
49. Прийоми захисту від маніпуляцій.

50. Обман як психологічний феномен переговорного процесу.
51. Інститут медіації (посередництва) в переговорному процесі.
52. Суб'єкти медіації.
53. Види медіації.
54. Принципи медіації.
55. Соціальні ролі та функції медіатора.
56. Ефективність медіації.
57. Західна культура ведення переговорів.
58. Східна культура ведення переговорів.
59. Поняття про національні стилі ведення переговорів.
60. Роль примусових заходів у сучасному переговорному процесі.
61. Види примусу в сучасному переговорному процесі.
62. Передумови примусу в сучасному переговорному процесі.
63. Досвід використання примусових заходів: можливості та обмеження в переговорному процесі.
64. Поняття «оптимальне рішення» в конфліктній ситуації під час переговорів.
65. «Ненасильницькі» методи вирішення конфліктів під час переговорів.