

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
Кафедра міжнародних організацій та дипломатичної служби


«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Заступник декана
з навчальної роботи
Володимир ПАСЬКО
«28» 08 2025 року

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРІВ

РОБОЧА НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА

для здобувачів вищої освіти

галузь знань С Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини»
спеціальність С6 Географія та регіональні студії
освітній ступінь магістр
освітня програма Африканістика
вид дисципліни обов'язкова

Форма навчання	денна
Навчальний рік	2025/2026
Семестр	2
Кількість кредитів ECTS	3
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська
Форма заключного контролю	залік

Викладач: Ковтун Олена Юріївна, кандидат політичних наук доцент, доцент кафедри міжнародних організацій та дипломатичної служби навчально-наукового інституту міжнародних відносин

Пролонговано: на 202_/202_ н.р. _____ (_____) «__» __ 20__ р.
(підпис, ПІБ, дата)
на 202_/202_ н.р. _____ (_____) «__» __ 20__ р.
(підпис, ПІБ, дата)

КИЇВ – 2025

Розробник: Ковтун Олена Юріївна, кандидат політичних наук доцент, доцент кафедри міжнародних організацій та дипломатичної служби навчально-наукового інституту міжнародних відносин

ЗАТВЕРДЖЕНО

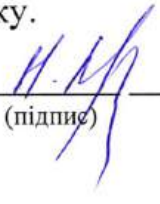
Зав. кафедри країнознавства та туризму

 _____ Ольга ЛЮБИЦЕВА

Протокол № 19 від «17» 06 2025 р.

Схвалено науково - методичною комісією географічного факультету

Протокол № 7 від «17» 08 2025 року.

Голова науково-методичної комісії _____
(підпис)  Наталія КОРОГОДА

«17» 08 2025 року

ВСТУП

1. Мета дисципліни – надати знання та сформувати навички ведення переговорів із врахуванням особливостей комунікації у дипломатичній сфері та на найвищому рівні з огляду на специфіку африканських держав.

2. Попередні вимоги до опанування або вибору навчальної дисципліни (за наявності):

1. Уміти досліджувати, аналізувати та співставляти факти, дані нормативних документів, інформаційних матеріалів і робити на їх основі обґрунтовані висновки.

2. На достатньому рівні володіти іноземною мовою для опрацювання джерел.

3. Анотація навчальної дисципліни: дана дисципліна забезпечує формування теоретичних уявлень та розвиток практичних навичок ведення переговорів. 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). Практичний аспект дисципліни спрямований на формування практичних навичок ведення переговорів, що передбачає вміння здобувачів вищої освіти правильно використовувати в реальній переговорній ситуації оптимальні елементи переговорного процесу.

4. Завдання (навчальні цілі): сформувати розуміння місця переговорного процесу як інструменту дипломатії в системі заходів забезпечення національних інтересів держави; ознайомити здобувачів вищої освіти з основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики міжнародних переговорів; сформувати систему знань про стратегію і тактику переговорного процесу; виробити у здобувачів вищої освіти практичні навички підготовки та ведення переговорів, працювати з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами щодо їх тлумачення і аналізу. Дисципліна направлена, зокрема, на досягнення таких компетентностей; ЗК02. Здатність виявляти, ставити та вирішувати проблеми; ЗК07. Здатність працювати в міжнародному контексті; ЗК09. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами інших галузей знань/видів економічної діяльності); ЗК10. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності, а також СК09. Здатність планувати, організовувати та виконувати науково-дослідницькі (у тому числі міждисциплінарні) проєкти у сфері географії, регіональних студій та дотичних напрямках; СК10. Здатність готувати звітно-аналітичні документи (аналітичні записки, експертні висновки, дослідницькі звіти тощо) та публічно презентувати результати наукових досліджень, забезпечити зрозуміле донесення власних ідей, висновків та аргументацій до фахівців і нефахівців.

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			
1.1	Знання основної термінології сучасних політичних переговорів	Лекції, семінари	Відповідь на семінарі, презентація власних результатів дослідження	60%
1.2	Знання основних видів, структури, особливостей складання міжнародних договорів та документів що супроводжують переговорний процес			
1.3	Знання національних особливостей ведення переговорів представниками різних країн			
2.1	Уміння аналізувати перебіг переговорів	Лекції, семінари	Відповідь на семінарі, лекції (в окремих випадках), контрольна робота	40%
2.2.	Уміння складати основні документи, що супроводжують переговори	семінари		
3.1.	Вміння доносити позицію своєї сторони при міжнародних переговорах на основі застосування основних принципів публічного виступу, риторики та аргументації	семінари		
4.1.	Вміння працювати індивідуально та в команді	семінари		

6. Співвідношення результатів навчання дисципліни із програмними результатами навчання

Результат навчання (код)	1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	3.1	4.1
Програмні результати навчання (ПРН)							
ПРН 7. Розуміти та релевантно застосовувати в індивідуальній та командній діяльності засади проєктної діяльності й дослідницько-експертної складової в ній, зокрема здатність писати та презентувати звітно-аналітичні документи, наукові та науково-популярні статті для різних цільових аудиторій.	+	+	+	+	+	+	+

7. Схема формування оцінки.

7.1 Форми оцінювання:

- семестрове оцінювання:

1.Відповідь, робота на семінарському занятті (підготовка і участь у симуляції переговорного процесу) – до 7 балів ($7 \times 7 = 49$)- 49% від оцінки.

Оцінюється активність, залученість до роботи під час заняття, повнота відповіді, наявність ілюстративного матеріалу, аналітичність. Оскільки передбачається симуляція переговорного процесу, невід'ємною частиною цього процесу є підготовка відповідних документів, виступ, участь в аргументованій дискусії, вибір студентом тих чи інших тактичних прийомів для досягнення цілей. Це передбачає системну роботу і комплексне розуміння завдань моделювання, що відображається у підготовці «переговорного досьє».

2. Робота на лекційному занятті, виконання письмових робіт (складання документів для симуляції переговорного процесу) – до 14 балів - 14% від оцінки, підготовка та презентація аналітичної довідки про національний переговорний стиль однієї з африканських держав – до 7 балів (7% від оцінки).

3. Підсумкова контрольна робота - до 30 балів - 30% від оцінки.

- **підсумкове оцінювання:** оскільки дисципліна закінчується заліком, підсумкова оцінка є сумою всіх оцінок здобутих студентів під час семестру та за успішного написання контрольної роботи.

	Семестрова кількість балів	Контрольна робота	Підсумкова оцінка
<i>Мінімум</i>	<i>45</i>	<i>15</i>	<i>60</i>
Максимум	70	30	100

Використання штучного інтелекту. Технологія може використовуватись при підготовці до занять, однак це обов'язково зазначається у підготовлених документах. Варто також пам'ятати, що моделі ШІ не завжди коректно відтворюють інформацію, іноді створюючи наукоподібний матеріал. Тому до використання технології потрібно ставитись з обережністю. Обов'язковою вимогою до всіх робіт є дотримання вимог академічної доброчесності.

7.2 Організація оцінювання:

Відповіді на семінарських та лекційних заняттях здійснюються впродовж всього семестру. Участь у підготовці та симуляції переговорного процесу передбачає опрацювання студентом базових понять з тематики політичних переговорів, тісну координацію і комунікацію своїх дій з іншими учасниками команди, до якої він потрапив, з огляду на конкретне завдання сформульоване перед моделюванням. Також підготовка супроводжується складаннями необхідних документів та проєктів рішення, які під час заняття передаються викладачеві для оцінювання.

7.3 Шкала відповідності оцінок

Зараховано/ Passed	60-100
Не зараховано/ Fall	1-59

8. Структура навчальної дисципліни.

№ п/п	Назва лекції	Кількість годин		
		лекції	семінари	С/Р
1.	Тема 1. Переговори – основний інструмент дипломатії.	2	2	10
2.	Тема 2. Поняття міждержавних переговорів та документальне забезпечення переговорного процесу.	2	2	10
3.	Тема 3. Підходи до дослідження переговорів. Структура та етапи переговорного процесу.	2	2	10
4.	Тема 4. Організація та проведення політичних переговорів Протокол проведення переговорів.	2	2	10
5.	Тема 5. Психологія ведення переговорів.	2	2	10
6.	Тема 6. Національний стиль ведення переговорів	4	4	12
	ВСЬОГО	14	14	62

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

Лекцій – **14 год.**

Семінари – **14 год.**

Самостійна робота - **62 год.**

ТЕМА 1. ПЕРЕГОВОРИ – ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ДИПЛОМАТІЇ (14 ГОД.)

Лекція 1. Переговори як інструмент дипломатії (2 год.).

1. Форми, методи, механізми та інструменти дипломатії.
2. Основні тренди міжнародних відносин і дипломатії у ХХІ ст.
3. Переговори як основний інструмент дипломатії, поняття та функції політичних переговорів.
4. Особливості дипломатичної комунікації. Вербальна і невербальна комунікація.

Семінар 1. Переговори як основний інструмент дипломатії та особливості дипломатичної комунікації (2 год.)

1. Поняття міждержавних переговорів, їхня класифікація та підходи до дослідження.
2. Особливості дипломатичної комунікації.

3. Мова дипломатичних документів.
4. Різновиди дипломатичних документів та особливості їх складання.

Завдання для самостійної роботи (10 год.):

- Скласти презентацію на тему «Вплив інформаційних технологій на реалізацію дипломатії».
- Підготувати доповідь на тему «Новітні тренди дипломатії та переговорній практиці».
- Скласти схему відповіді на питання «Вербальна та невербальна складові дипломатичної комунікації».
- Підготувати зразки дипломатичних документів: класична вербальна нота, вербальна нота – протест, нота – запит на агреман, агреман, нота повідомлення про трагічні події, нота у відповідь на повідомлення про трагічні події, ; класична особиста нота, особиста нота – відповідь, колективна нота; пам'ятна записка; меморандум, меморандум як різновид міжнародної угоди; заключне/підсумкове комюніке.

Питання для контролю:

1. Назвіть критерії для класифікації та наведіть приклади класифікації міжнародних переговорів
2. Опишіть можливі цілі переговорів
3. Охарактеризуйте функції політичних переговорів
4. Охарактеризуйте переговори як основний інструмент дипломатії
5. Поясніть поняття вербальної та невербальної комунікації та яким чином особливості цих форм спілкування реалізуються у дипломатії
6. Охарактеризуйте вплив новітніх технологій на переговорну практику

Рекомендована література:

1. Гуменюк Б. І. Основи дипломатичної служби : навч. посібник. Київ : Либідь, 2018. 256 с.
2. Кучик О. С. Міжнародне публічне право : навч. посіб. Київ : Знання, 2020. 463 с.
3. Віденська конвенція про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 року. *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_048

ТЕМА 2. ПОНЯТТЯ МІЖДЕРЖАВНИХ ПЕРЕГОВОРІВ ТА ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ (14 ГОД.)

Лекції 2. Поняття та класифікація переговорів (2 год.)

1. Основні категорії переговорного процесу: позиція, інтереси, переговорне поле, концепція переговорів та переговорне досвід
2. Стратегія і тактика ведення переговорів.
3. Основні стратегії проведення переговорів.
4. Різновиди тактичних прийомів, що використовуються на переговорах.

Семінар 2. Переговори як основний інструмент дипломатії та особливості дипломатичної комунікації (2 год.)

1. Основні стратегії проведення переговорів.
2. Різновиди тактичних прийомів, що використовуються на переговорах.

На семінарському занятті також обговорюються організаційні аспекти проведення моделювання переговорного процесу, що відбуватиметься на наступних семінарських заняттях, а також розробляється сценарій. Студенти отримують завдання для проведення рольової гри.

Завдання для самостійної роботи (10 год.):

- Підготувати зразки дипломатичних документів: класична вербальна нота, вербальна нота – протест, нота – запит на агреман, агреман, нота повідомлення про трагічні події, нота у відповідь на повідомлення про трагічні події, ; класична особиста нота, особиста нота – відповідь, колективна нота; пам'ятна записка; меморандум, меморандум як різновид міжнародної угоди; заключне/підсумкове комюніке.
- Скласти довідку на тему «Стратегія переговорів та її місце у підготовці та проведенні переговорів».
- Підготувати план-схему відповіді на питання «тактичні прийоми ведення переговорів»

Питання для контролю

1. Поясніть термін «дипломатична мова»
2. Назвіть різновиди міжнародних угод та охарактеризуйте відмінності між ними
3. Поясніть поняття «принцип альтернату»
4. Опишіть типову структуру та елементи дипломатичного документу
5. Поясніть принцип вибору мови для ведення дипломатичного листування та переговорів
6. Охарактеризуйте поняття «концепція переговорів»
7. Поясніть термін «стратегія переговорів». Наведіть приклади та охарактеризуйте можливі стратегії
8. Поясніть термін «тактика переговорів». Наведіть приклади та охарактеризуйте можливі тактичні прийоми

Рекомендована література:

1. Мартенс Ф. Ф. Сучасне міжнародне право цивілізованих народів / за ред. В. А. Сергієнка. Київ : Юрінком Інтер, 2019. 412 с.
2. Руденко Г. М. Дипломатичний документ : навч. посіб. Київ : КІМО, 2021. 198 с.
3. Дипломатичний словник / Міністерство закордонних справ України.
URL: <https://mfa.gov.ua/> (дата звернення: 03.09.2026).

ТЕМА 3. ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ. СТРУКТУРА ТА ЕТАПИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ (14 ГОД.)

Лекція 3. Основні підходи та школи дослідження переговорів (2 год.)

1. Психологічна школа дослідження переговорів. Модель переговорного торгу: можливості та межі різних видів стратегій.

2. Використання інформаційно-обчислювальних технологій при дослідженні переговорного процесу. Використання теорії ігор при аналізі переговорів.
3. Роль особистого досвіду при проведенні переговорів у їх дослідженні.
4. Структура переговорного процесу.
5. Підготовка до переговорів, «переговори про переговори». Формулювання переговорної концепції та формування переговорного досьє.
6. Безпосередні переговори або «переговори за столом».

Семінар 3. Моделювання підготовчого етапу до проведення переговорів (2 год.).

В ході заняття студенти, які відповідно до отриманих завдань представляють різні сторони переговорного процесу мають дійти згоди щодо організації та проведення переговорів щодо певного питання. При цьому сторони не поширюють інформацію, отриману у завданні. Стратегія та тактика обирається сторонами самостійно, що відображається у документах, складених студентами і які передаються викладачеві для оцінювання, а саме – переговорне досьє (склад та функціональні обов'язки членів делегації, інструкції щодо ведення переговорів, переговорна концепція). Також сторони мають визначити особливості проведення переговорів (час і місце проведення, наявність кількох раундів, модератор, порядок виступів та внесення пропозицій, мова ведення переговорів, схвалення пропозицій), порядок денний та форму угоди, яку планується підписати.

Завдання для самостійної роботи (10 год.)

- Підготувати переговорну концепцію, позицію, склад делегації та аналітичну довідку щодо предмету переговорів, що моделюватимуться на семінарі.
- Підготувати повідомлення на тему «Перспективи застосування нових технологій при аналізі переговорного процесу».
- Підготувати реферат на тему «Теорія ігор та її застосування при моделюванні переговорного процесу».

Питання для контролю:

1. Назвіть етапи переговорного процесу.
2. Окресліть основні елементи підготовчого етапу до безпосередніх переговорів.
3. Охарактеризуйте проведення безпосередніх переговорів.
4. Переговорів.
5. Позначте основні школи дослідження переговорів.
6. Розкрийте поняття BATNA-WATNA -MLATNA.

Рекомендована література:

1. Рахліс В. Л., Павленко О. О. Переговори і медіація : підруч. для підготовки проф. переговорника. Київ : ВПЦ "Київський університет", 2021. 344 с.
2. Фішер Р., Юрі В., Паттон Б. Шлях до згоди: переговори без поразок / пер. з англ. А. Євпак. Київ : Наш Формат, 2019. 224 с.

3. Harvard Negotiation Project: Research and Resources / Harvard Law School.
URL: https://www.pon.harvard.edu/category/research_projects/harvard-negotiation-project/

ТЕМА 4. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПРОВЕДЕННЯ ПОЛІТИЧНИХ ПЕРЕГОВОРІВ ПРОТОКОЛ ПРОВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ (14 ГОД.)

Лекція 4. Організаційна, інформаційно-аналітична підготовка та процедурні аспекти ведення переговорів. Протокольні аспекти проведення переговорів (2 год.)

1. Вибір місця проведення та базові елементи організації переговорів.
2. Медіація в переговорному процесі.
3. Укладання угод та реалізація рішень переговорів. Різновиди міжнародних угод за їхні особливості.
4. Концепція інформаційного супроводу переговорів.
5. Особливості застосування м'яких інформаційних технологій у переговорному процесі.
6. Культура спілкування та перекладу на переговорах.
7. Культура невербальної комунікації та основні правила етикету під час політичних переговорів.

Семінар 4. Моделювання проведення переговорів (2 год.).

Під час заняття студенти мають змодельовати хід переговорного процесу відповідно до обраних сторонами стратегії і тактики проведення переговорів, а також завдання отриманого під час попередніх семінарів. Безпосередньо має бути викладена переговорна позиція кожної зі сторін; відбутись дискусія, під час якої студенти демонструють знання основних правил риторики та аргументації, основ публічного виступу; а також підійти до фінальної стадії переговорного процесу.

Завдання для самостійної роботи (10 год.)

- Підготувати повідомлення на тему «Невербальні засоби комунікації під час переговорного процесу»
- Підготувати документи, необхідні для цієї стадії симуляції переговорного процесу (обговорюється з викладачем на занятті)
- Підготувати презентацію на тему «Переклад під час переговорного процесу»

Питання для контролю

1. Назвіть основні правила аргументації під час диспуту
2. Поясніть термін «невербальна комунікація» та його роль у переговорному процесі
3. Розкрийте особливості інформаційного супроводу переговорного процесу
4. Охарактеризуйте протокольні особливості переговорного процесу
5. Поясніть яким чином організовується переклад на міжнародних переговорах

Рекомендована література:

1. Сагайдак О. П. Дипломатичний протокол та етикет : підручник. 2-ге вид. Київ : Знання, 2017. 326 с.

2. Решетіло В. М., Кононенко В. В. Міжнародний протокол і етикет : навч. посіб. Харків : ХНУМГ, 2020. 210 с.
3. Положення про Державний Протокол та Етикет Офісу Президента України : Указ Президента України від 22.08.2002 № 746/2002 (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/746/2002>

ТЕМА 5. ПСИХОЛОГІЯ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ (14 ГОД).

Лекція 5. Психологічні якості ефективного переговорника та індивідуальний стиль ведення переговорів (2 год.)

1. Психологічні аспекти переговорного процесу.
2. Вплив контексту на психологічний стан переговорника.
3. Психологія культурних відмінностей.
4. Психологічні якості необхідні ефективному переговорнику.
5. Поняття індивідуального стилю переговорів.
6. Психологічні підвалини та дипломатична практика як основа індивідуального стилю ведення переговорів.
7. Риси ефективних переговорників відповідно до поглядів вчених різних років.

Семінар 5. Моделювання підсумкового етапу переговорів (2 год.).

Протягом заняття студенти мають змоделювати фінальний етап проведення переговорів, а саме підписання угоди за результатами переговорів, а також виголошення підсумкового комюніке та підсумкова прес-конференція. Під час заняття особливої уваги заслуговують питання протоколу та складання підсумкових документів, які мають бути передані викладачеві для оцінювання

Завдання для самостійної роботи (10 год.)

- Підготуйте аналітичну довідку на тему «Індивідуальний стиль ведення переговорів»
- Підготуйте повідомлення на тему психологічні прийоми підвищення стресостійкості під час переговорів
- Підготуйте презентацію на тему «Психологічні якості ефективного переговорника»

Питання для контролю

1. Охарактеризуйте поняття «Індивідуальний стиль ведення переговорів»
2. Назвіть психологічні якості необхідні для успішних переговорів
3. Окресліть психологічні прийоми тиску на переговорах
4. Позначте психологічні складові переговорного процесу

Рекомендована література:

1. Восс К., Раз Т. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніки нейтралізації емоцій під час переговорів / пер. з англ. О. Логінової. Київ : Наш Формат, 2020. 272 с.
2. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : підручник. Київ : Академвидав, 2019. 560 с.
3. United States Institute of Peace: Conflict Analysis and Prevention. URL: <https://www.usip.org/issue-areas/conflict-analysis-prevention>

ТЕМА 6. НАЦІОНАЛЬНИЙ СТИЛЬ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ (20 ГОД.)

Лекція 6. Поняття «національний стиль» ведення переговорів (2 год.)

1. Поняття «національний стиль» ведення переговорів.
2. Етнонаціональні особливості при веденні переговорів.
3. Культурні, політичні та історичні стереотипи при веденні переговорів.
4. Підходи до питання часу при веденні переговорів представниками різних культур.

Лекція 7. Основні національні стилі ведення переговорів (2 год.)

1. Особливості ведення переговорів представниками країн Північної та Західної Європи.
2. Національний стиль ведення переговорів представників держав Центрально-Східної та Південної Європи.
3. Трансформаційний стиль ведення переговорів представників пострадянських республік.
4. Висококонтекстуальні культури Далекого Сходу.
5. Ведення переговорів з представниками Близького і Середнього Сходу.
6. Національний стиль комунікації під час переговорів з представниками Північної Америки, Австралії та Нової Зеландії.
7. Африканські держави в міжнародних переговорах.

Семінар 6-7. Національні стилі ведення переговорів держав Глобального Півдня (4 год.)

На початку заняття викладач аналізує перебіг та результати моделювання переговорного процесу.

1. Підходи до поняття «національного стилю» ведення переговорів.
2. Особливості ведення переговорів представниками різних регіонів Азії.
3. Характерні риси ведення переговорів представниками Африки.
- 4.
5. Ведення переговорів представниками Латинської Америки.

Контрольна робота у вигляді підсумкового тесту, який виконується у встановлені викладачем терміни у формі відкритих та закритих питань.

Завдання для самостійної роботи (12 год.)

- Підготуйте презентацію на тему «Національний стиль ведення переговорів представниками певної держав (за вибором студента)»
- Підготуйте повідомлення на тему «Категорія «національний стиль ведення переговорів» у сучасних дослідженнях переговорів»
- Підготуйте аналітичну довідку на тему «Етнонаціональні особливості дипломатичної та ділової комунікації»

Питання для контролю

1. Поясніть категорію «національний стиль ведення переговорів»
2. Поясніть вплив культурних стереотипів на ведення переговорів
3. Охарактеризуйте відношення до категорії часу під час переговорів представниками різних культур
4. Назвіть особливості національного стилю переговорів представниками різних країн

Рекомендована література:

1. Загарія В. В., Мельник О. М. Культурологічні аспекти міжнародних переговорів : навч. посіб. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2020. 284 с.
2. Luthans F., Doh J. P. International Management: Culture, Strategy, and Behavior. 11th ed. New York : McGraw-Hill Education, 2021. 672 p.
3. Hofstede Insights: Country Comparison Tool. URL: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison-tool>

ПИТАННЯ ДЛЯ КОНТРОЛЮ

1. Поясніть термін «дипломатична мова»
2. Назвіть різновиди міжнародних угод та охарактеризуйте відмінності між ними
3. Поясніть поняття «принцип альтернату»
4. Опишіть типову структуру та елементи дипломатичного документу
5. Поясніть принцип вибору мови для ведення дипломатичного листування та переговорів
6. Охарактеризуйте поняття «концепція переговорів»
7. Поясніть термін «стратегія переговорів». Наведіть приклади та охарактеризуйте можливі стратегії
8. Поясніть термін «тактика переговорів». Наведіть приклади та охарактеризуйте можливі тактичні прийоми
9. Назвіть етапи переговорного процесу.
10. Окресліть основні елементи підготовчого етапу до переговорів.
11. Охарактеризуйте проведення безпосередніх переговорів. «Переговори за столом»
12. Позначте основні школи дослідження переговорів.
13. Розкрийте поняття BATNA-WATNA -MLATNA.
14. Назвіть основні правила аргументації під час диспуту
15. Поясніть термін «невербальна комунікація» та його роль у переговорному процесі
16. Розкрийте особливості інформаційного супроводу переговорного процесу
17. Охарактеризуйте протокольні особливості переговорного процесу
18. Поясніть яким чином організовується переклад на міжнародних переговорах
19. Охарактеризуйте поняття «Індивідуальний стиль ведення переговорів»
20. Назвіть психологічні якості необхідні для успішних переговорів
21. Окресліть психологічні прийоми тиску на переговорах
22. Позначте психологічні складові переговорного процесу
23. Поясніть категорію «національний стиль ведення переговорів»
24. Поясніть вплив культурних стереотипів на ведення переговорів
25. Охарактеризуйте відношення до категорії часу під час переговорів представниками різних культур
26. Назвіть особливості національного стилю переговорів представниками різних країн

27. Поясніть з чого складається переговорне досье і його призначення
28. Поясніть термін «переговорне поле»
29. Охарактеризуйте співвідношення інтересів та офіційної позиції під час переговорів
30. Назвіть функції політичних переговорів
31. Поясніть яким чином впливають сучасні технології на переговори
32. Опишіть інформаційний супровід переговорного процесу
33. Охарактеризуйте стратагемний підхід до переговорів
34. Розкрийте яким чином завершуються переговори у випадку відсутності рішення
35. Розкрийте процедурні та юридичні аспекти укладання та імплементації міжнародних договорів

9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Гуменюк Б. І. Основи дипломатичної служби : навч. посібник. Київ : Либідь, 2018. 256 с.
2. Кучик О. С. Міжнародне публічне право : навч. посіб. Київ : Знання, 2020. 463 с.
3. Рахліс В. Л., Павленко О. О. Переговори і медіація : підруч. для підготовки проф. переговорника. Київ : ВПЦ "Київський університет", 2021. 344 с.
4. Решетіло В. М., Кононенко В. В. Міжнародний протокол і етикет : навч. посіб. Харків : ХНУМГ, 2020. 210 с.
5. Руденко Г. М. Дипломатичний документ : навч. посіб. Київ : КІМО, 2021. 198 с.
6. Сагайдак О. П. Дипломатичний протокол та етикет : підручник. 2-ге вид. Київ : Знання, 2017. 326 с.
7. Фішер Р., Юрі В., Паттон Б. Шлях до згоди: переговори без поразок / пер. з англ. А. Євпак. Київ : Наш Формат, 2019. 224 с.
8. Luthans F., Doh J. P. International Management: Culture, Strategy, and Behavior. 11th ed. New York : McGraw-Hill Education, 2021. 672 p.

Додаткова

9. Віденська конвенція про дипломатичні зносини від 18 квітня 1961 року. *Офіційний вебпортал парламенту України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_048
10. Восс К., Раз Т. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніки нейтралізації емоцій під час переговорів / пер. з англ. О. Логінової. Київ : Наш Формат, 2020. 272 с.
11. Дипломатичний словник / Міністерство закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/>
12. Загарія В. В., Мельник О. М. Культурологічні аспекти міжнародних переговорів : навч. посіб. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2020. 284 с.
13. Мартенс Ф. Ф. Сучасне міжнародне право цивілізованих народів / за ред. В. А. Сергієнка. Київ : Юрінком Інтер, 2019. 412 с.
14. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : підручник. Київ : Академвидав, 2019. 560 с.
15. Положення про Державний Протокол та Етикет Офісу Президента України : Указ Президента України від 22.08.2002 № 746/2002 (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/746/2002>
16. Hofstede Insights: Country Comparison Tool. URL: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison-tool>
17. Harvard Negotiation Project: Research and Resources / Harvard Law School. URL: https://www.pon.harvard.edu/category/research_projects/harvard-negotiation-project/
18. United States Institute of Peace: Conflict Analysis and Prevention. URL: https://www.usip.org/issue-areas/conflict-analysis-prevention*