

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

В.о. директора Навчально-наукового
інституту «Каразінський інститут
міжнародних відносин та
туристичного бізнесу»
Микола ПІСАРЕВСЬКИЙ



“ ” 2024 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

Організація та проведення міжнародних переговорів

рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

галузь знань 29 Міжнародні відносини

спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

освітні програми Міжнародна логістика і митна справа

вид дисципліни обов'язкова

ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

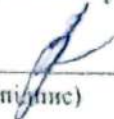
2024 / 2025

Програму рекомендовано до затвердження Вченою радою ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
17 вересня 2024 року, протокол № 2

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ: ст. викладач кафедри міжнародних економічних відносин та логістики Мезенцева – Федоренко Марія Сергіївна

Програму схвалено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин та логістики
Протокол № 2 від 9 вересня 2024 року

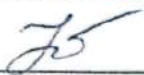
В.о.завідувача кафедри



Анна ЗАЙЦЕВА

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика і митна справа» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти

Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика і митна справа» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти



Наталія НЕПРЯДКІНА

Програму погоджено науково-методичною комісією Навчально-наукового інституту «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Протокол № 1 від 17 вересня 2024 року

Голова науково-методичної комісії



Ганна ПАНАСЕНКО

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

В.о. декана факультету
міжнародних економічних відносин
та туристичного бізнесу
Тетяна МІРОШНИЧЕНКО



РОБОЧА ПРОГРАМА

Організація та проведення міжнародних переговорів

рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
галузь знань 29 Міжнародні відносини
спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
освітні програми Міжнародна логістика і митна справа
вид дисципліни обов'язкова
факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

2024 / 2025

Програму рекомендовано до затвердження Вченою радою факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

“28” серпня 2024 року, протокол № 19

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова
Марченко Іван Сергійович

Програму схвалено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Протокол від “26” серпня 2024 року № 19

В.о. завідувача кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова


(підпис)

Анна ЗАЙЦЕВА

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика і митна справа» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти

Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика і митна справа» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти



(підпис)

Наталія НЕПРЯДКІНА

Програму погоджено науково-методичною комісією
факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
назва факультету, для здобувачів вищої освіти якого викладається навчальна дисципліна

Протокол від “28” серпня 2024 року № 16

Голова науково-методичної комісії факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу


(підпис)

Олена МИКОЛЕНКО

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Організація та проведення міжнародних переговорів» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалавра зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» освітня програма «Міжнародна логістика і митна справа».

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Метою та завданням навчальної дисципліни є ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу а також ознайомлення студентів з існуючими розробками в сфері міжнародних переговорів, сформувати практичні навички їх застосування.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни

Основне завдання вивчення дисципліни полягає у набутті фахових компетенцій:

формування загальних компетентностей

ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні;

ЗК3. Здатність навчатися та бути сучасно навченим;

ЗК5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК6. Здатність спілкуватися іноземними мовами.

ЗК9. Уміння бути критичним та самокритичним.

формування фахових компетентностей:

ФК14. Здатність спілкуватися на професійному та соціальному рівнях з використанням фахової термінології, включаючи усну і письмову комунікацію державною та іноземними мовами.

ФК16. Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності.

1.3. Кількість кредитів – 3

1.4. Загальна кількість годин - 90

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов'язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
1-й	-й
Семестр	
2-й	-й
Лекції	
16 год.	год.
Семінарські заняття	
16 год.	год.
Лабораторні заняття	
год.	год.

Самостійна робота	
58 год.	год.
Індивідуальні завдання	
-	

1.6. Загальні програмні результати навчання

знання:

РН2. Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземними мовами усно і письмово, фахово використовувати економічну термінологію.

РН5. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.

РН 21. Розуміти і мати навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, як державною так і іноземними мовами

2. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Розділ 1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу.

Тема 1. Міжнародні переговори як предмет дослідження.

Нова інформаційна парадигма міжнародних переговорів в епоху глобалізації. Новітні інформаційні технології та соціокультурні пріоритети, що впливають на концептуалізацію сучасних міжнародних переговорів. Взаємозв'язок між ефективністю переговорного процесу та інформаційною перевагою у віртуальному просторі.

Переговори як один із найдавніших видів людської діяльності, важлива і невід'ємна складова міжнародних відносин. 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. Рапопорта, Р. Фішера, У. Юрі та ін. щодо теорії та практики переговорного процесу. Типологія міжнародних переговорів.

Види переговорів: за рівнем (на експертному, високому і найвищому); за кількістю учасників (двосторонні або багатосторонні); за характером взаємодії (прямі переговори або через посередника); офіційні або неофіційні переговори та ін.

Багатосторонні міжнародні переговори як для урегулювання конфліктних та кризових ситуацій, так і в рамках міжнародної співпраці. Концентрація різних аспектів переговорів на найвищому рівні у роботі «Великої вісімки». Складність організації багатосторонніх переговорів, структурування інтересів сторін-учасників шляхом створення коаліцій.

Посередницька діяльність групи держав-учасниць міжнародних переговорів для урегулювання конфліктів.

Правила організації та проведення багатосторонніх міжнародних переговорів, технічні складнощі (розміщення делегацій, організація роботи автотранспорту тощо). Роль голови на міжнародних переговорах (засідання Ради Безпеки ООН). Процедура проведення засідань як найважливіший елемент багатосторонніх переговорів. Методи прийняття рішення: консенсус, кваліфікованої більшості голосів (двома третинами голосів) або простої більшості (понад 50% плюс один голос). Переваги та обмеження методів прийняття рішень на багатосторонніх міжнародних переговорах.

Тема 2. Міжнародні переговори як практична діяльність.

Сутність понять «BATNA» і переговорний простір. Термін «BATNA» (Р. Фішер та У. Юрі) як найкраща альтернатива переговорному рішенню. Відсутність «BATNA» як одна із найважливіших умов для початку переговорного процесу. Присутність та відсутність переговорного простору. Взаємозв'язок між BATNA і переговорним простором.

Функції міжнародних переговорів та їх основне призначення – спрямованість на спільне вирішення проблеми. Класифікація міжнародних переговорів за концепцією Дж. Діна: три групи переговорів. Функції міжнародних переговорів: інформаційно-комунікативна; регуляційна; іміджева або пропагандистська; функція вирішення завдань, які не пов'язані з проблемою, що обговорюється.

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: підготовка до переговорів; процес ведення переговорів і досягнення домовленостей; аналіз результатів та імплементація досягнутих домовленостей.

Класифікація міжнародних переговорів: традиційна – в залежності від сфери ведення переговорів (політичні, дипломатичні, торгівельні тощо); класифікація переговорів у відповідності до конкретних проблем, які розглядаються (роззброєння, екології тощо). 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 у відповідності до їх цілей за концепцією Ф. Ч. Ікле: продовження існуючих домовленостей; нормалізація відносин; досягнення нової угоди; отримання побічних результатів. Класифікація міжнародних переговорів у відповідності до умов їх ведення: переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту. Переговори в умовах конфлікту як гра з нульовою сумою (учасники ділять предмет спору), переговори в умовах співпраці – створення чогось принципово нового. Можливість зміни умов ведення міжнародних переговорів.

Посередництво в міжнародних переговорах. Поняття «посередник» у міжнародних переговорах. Завдання, які стоять перед посередником. Найбільш типові мотиви звернення до посередника у міжнародних переговорах. Функції посередника у міжнародних переговорах. Технологія посередницької діяльності. Труднощі при здійсненні посередницької діяльності та вимоги, що пред'являються до посередника.

Тема 3. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів.

Конфронтаційний та партнерський підходи до ведення переговорів. Три моделі переговорного торгу: жорстка, м'яка і змішана. Жорсткий (конфронтаційний) торг за столом переговорів як військова битва, в якій прийоми як військові маневри. Основна мета методу жорсткого торгу – все або нічого, як за будь-якої ціни добитися поступок від партнерів по переговорам. Конфронтаційний підхід до ведення міжнародних переговорів. Тактика торгу як порушення балансу інтересів сторін із-за прийняття асиметричного типу рішення, в якому перевага відбувається не завжди у бік більш сильного партнера.

М'яка стратегія торгу як досягнення бажаного результату завдяки обміну взаємними поступками. М'яка лінія як підкреслення важливості створення і зберігання відносин, коли учасники переговорів – політичні партнери, які йдуть на взаємні поступки із розумінням того, що розвиток відносин є набагато важливішим за досягнення разового виграшу. Розумне почергове застосування жорсткої та м'якої стратегії як компромісний варіант змішаного торгу.

Теорія ігор (Джон фон Нейман та Оскар Моргенштерн). За концепціями американських учених (Г. Райффа, А. Рапопорта 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.

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. Стародавній китайський канон «Тридцять шість стратагем. Таємна книга військового мистецтва».

Тема 4. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації.

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.). Культура спілкування як феномен, що дозволяє учасникам переговорів виконувати подвійну роль: з однієї сторони, відстоювати інтереси власної держави, а з іншої – бути посередником (медіатором) між власним урядом та урядом іншої держави.

Процес спілкування на міжнародних переговорах, що базується на принципах діалогу та опосередковане спілкування через посередника (медіатора). Приклади ведення міжнародних переговорів через посередника.

Основні правила культури спілкування на міжнародних переговорах. Постулати ввічливості Дж. Ліча. Культурний контекст міжнародних переговорів: вербальні і невербальні комунікації. Професійна культура спілкування на вербальному і невербальному рівнях.

Роль контексту при спілкуванні у різних культурах. Країни з високим та низьким контекстом культури спілкування. 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.

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. 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 питання тощо. Карта питань як навігатор для окреслення основних фаз міжнародних переговорів.

Розділ 2. Технологічні особливості ведення міжнародних переговорів.

Тема 5. Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики.

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).

Основні стадії підготовки міжнародних переговорів за Ф. Бег'юлі : перша стадія – постановка завдань, збір інформації, аналіз вихідної позиції; метод аналізу сторін або SWOT- аналіз як сильних (Strengths) і слабких (Weaknesses) сторін, можливостей (Opportunities) та загроз (Threats); визначення стартової позиції; друга стадія – аналіз позиції протилежної сторони; створення психологічного портрету партнерів по переговорам за методом К. Г. Юнга; врахування культурних традицій і національного стилю ведення переговорів; третя стадія – а) визначення концепції переговорів, яка може включати декілька варіантів вирішення проблеми; б) вибір стратегії і тактики: об'єктивні та суб'єктивні фактори; в) використання найбільш відомих тактик ведення переговорів: тактика «милого друга» (або «гірничного зерна»); тактика відкладання (тактика Лінкольна); тактика стратагем (створення ланцюга стратагем); тактика принца Максиміліана (тактика цейтноту); тактика провини; тактика Талейрана («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 впевненості у своїх силах та вибір особистісної лінії поведінки. Уміння контролювати атмосферу переговорів – головний ключ до їх успішного проведення (Дж. Ніренберг та І. Росс).

Тема 6. Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів.

Організаційна підготовка міжнародних переговорів: формування делегації, кількісного і персонального складу переговорної сторони, визначення функцій кожного учасника переговорів, підготовка технічних засобів для проведення переговорів тощо.

Моделювання переговорного процесу. Методи підготовки до переговорів: наради (один із видів для прикладу: метод ситуаційного аналізу), інформаційно-аналітична робота тощо.

Основні стадії проведення переговорів. Перша стадія – початок переговорів: обмін думками, перші пропозиції. Ритуал привітання, основне правило першої пропозиції. Друга стадія – дебати. Використання карти питань та правил теорії аргументації і риторики. Значення ефективної інформаційної підтримки на даному етапі переговорів. Третя стадія – 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». Четверта стадія – прийняття рішень і завершення переговорів. Зона остаточної пропозиції. 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!»). Оформлення протоколу і письмової угоди. Ефективне інформаційне висвітлення результатів міжнародних переговорів.

Правила ділового етикету. Основні правила щодо привітання, рукостискання 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.

Тема 7. Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів.

Національний характер і національний стиль ведення переговорів. 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.

Порівняльний аналіз західного та східного стилів міжнародних переговорів: релігійна етика щодо світобудови, відносини між релігією та політикою; базові архетипи суспільної свідомості; ціннісні орієнтації особистості і суспільства; ставлення до традицій.

Західна культура міжнародних переговорів. Принцип суб'єктивізму та індивідуалізму як кардинальний принцип західної політичної культури. Пріоритет ідеї сили та діяльності. Ідея відділення політики від моралі, прагматичне розуміння техніки переговорного процесу, домінування технологічних принципів над етичними. Пріоритетне значення концепції прав людини і недоторканності приватної власності. Прагматизм, раціоналізм і змагальність як найхарактерніші риси західного стилю ведення міжнародних переговорів. Критика західної культури міжнародних переговорів за політику подвійних стандартів. Розробка Всезагальної декларації обов'язків людини на протигагу концепції прав людини як прорив у світі сучасної політики і практики міжнародних переговорів. Концепція лідерства, що програмується. Стратегія та технологія використання лідерства, що програмується, у практиці міжнародних переговорів. Криза базових цінностей гуманізму у західній культурі політичних переговорів.

Східна культура міжнародних переговорів. Чотири провідні цивілізаційні традиції: мусульманська, конфуціансько-буддійська, індо-буддійська, латиноамериканська. Ісламська культура і міжнародне ісламське право. Поєднання духовної і світської влади, дотримання основних правил шаріату при укладанні міжнародних договорів. Китайський стиль міжнародних переговорів – конфуціанська етика, пошук «золотої середини» у бізнесі і політиці. Лояльність, спокій, гармонія, колективізм як найважливіші цінності китайського стилю переговорів. Ритуал та ієрархія на всіх рівнях переговорного процесу. Японський стиль міжнародних переговорів – підкреслений зв'язок людини із природою, суспільством, соціальною групою, кланом. Ікебана і чайна церемонія. Тяга до гармонії як внутрішній смисл японської стратегії і тактики переговорного процесу. Індійський стиль міжнародних переговорів як відображення національного характеру. Концепція реінкарнації, терпимість, релігійний плюралізм, ненасильницька етика. Високий контекст індійської культури міжнародних переговорів. Латиноамериканський стиль міжнародних переговорів. Авторитарно-патріархальна культура народів Латинської Америки: дух субординації та авторитаризму, пієтет перед авторитетом керівника. Особливості національного стилю ведення переговорів: атмосфера дружнього спілкування, емпатія, толерантність тощо.

Тема 8. Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів.

Зв'язки з громадськістю (Public relations) як невід'ємна складова сучасного стилю міжнародних переговорів, мистецтво і наука формування сприятливої суспільної думки з приводу переговорів в інтересах організаторів. Основні напрями PR-супроводу міжнародних переговорів. Специфіка діяльності фахівців із зв'язків з громадськістю на міжнародних переговорах як вміння налагоджувати комунікаційні контакти із провідними ЗМІ, політичними лідерами і представниками громадськості.

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.

Основні етапи організації інформаційної кампанії: 1) аналіз обстановки та постановка основного завдання кампанії; 2) розробка програми, вибір каналів комунікацій, технік впливу, планування бюджету; 3) здійснення наміченої програми, розкручування теми, інформаційна атака; 4) інформаційне прикриття, оцінка результатів кампанії, основні висновки.

Жорсткі та м'які інформаційні технології. Формування інформаційного порядку денного (ПД) як конкуренція ЗМІ за увагу аудиторії за допомогою правильно встановленої сітки мовлення. Негативне поле ПД.

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.

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) кластеризація (поділ); 8) канонізація соціопитування; 9) пластиковий експерт; 10) «наша» людина у натовпі; 11) штучний супутник.

Іміджеві технології у процесі висвітлення міжнародних переговорів. Імідж політичного лідера під час переговорів як своєрідний акумулятор суспільних настроїв, політичних інтересів та цілей. Створення PR-фахівцями іміджу керівника, здатного до змін у залежності від політичної ситуації під час міжнародних переговорів.

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Обсяг у годинах				Обсяг у годинах			
	Денна форма				Заочна форма			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		л	сем.	с. р.		л	п	с.р
Розділ 1. Теоретичні основи дослідження переговорного процесу.								
Тема 1. Міжнародні переговори як предмет дослідження.	8	2	2	4				
Тема 2. Міжнародні переговори як практична діяльність.	8	2	2	4				
Тема 3. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів.	8	2	2	4				
Тема 4. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації.	8	2	2	4				
Розділ 2. Технологічні особливості ведення міжнародних переговорів.								
Тема 5. Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики.	14	2	2	10				

Тема 6. Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів.	14	2	2	10				
Тема 7. Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів.	14	2	2	10				
Тема 8. Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів.	16	2	2	12				
Усього годин	90	16	16	58				

4. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Назва теми	Кількість годин
	Денна
Тема 1. Міжнародні переговори як предмет дослідження.	2
Тема 2. Міжнародні переговори як практична діяльність.	2
Тема 3. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів.	2
Тема 4. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації.	2
Тема 5. Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики.	2
Тема 6. Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів.	2
Тема 7. Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів.	2
Тема 8. Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів.	2
Разом	16

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Види, зміст самостійної роботи	Денна форма
Тема 1. Міжнародні переговори як предмет дослідження.	4

<i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 1.	
Тема 2. Міжнародні переговори як практична діяльність. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 2.	4
Тема 3. Основні наукові моделі переговорного процесу: метод торгу, теорія ігор, медіація та східна стратагемна модель ведення переговорів. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 3.	4
Тема 4. Культура спілкування сторін на міжнародних переговорах: вербальні та невербальні засоби комунікації. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 4.	4
Тема 5. Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 5.	10
Тема 6. Особливості організації та специфіка проведення міжнародних переговорів. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 6.	10
Тема 7. Соціокультурні традиції переговорного процесу: особливості національних стилів ведення міжнародних переговорів. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів», Тема 7.	10
Тема 8. Нові інформаційні технології в організації та проведенні міжнародних переговорів. <i>Завдання:</i> ознайомлення з літературою по темі, конспектування тез, підготовка доповідей, дистанційний курс у Moodle «	12
Разом	58

6. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Навчальним планом не передбачено.

7. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Відповідність методів навчання та форм оцінювання визначеним результатам навчання за ОПП відображає табл. 7.1

Методи навчання та засоби діагностики результатів навчання

Методи навчання	Засоби діагностики /форми оцінювання
пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, метод проблемного викладу, евристичний та ін., а також методи дистанційного навчання на платформах Zoom, Moodle.	усне опитування або письмовий (тестовий) контроль на лекціях та семінарських заняттях; оцінювання: усних виступів з доповідями, виконання письмових (тестових) завдань, виконання аналітичних завдань, письмової залікової роботи.

Замість виконання завдань (вивчення тем) можуть також додатково враховуватись такі види активностей здобувача:

- проходження тренінг-курсів чи дистанційних курсів з використання сучасних освітніх технологій на платформах Coursera, Prometheus тощо (за наявності відповідного документу про їх закінчення, надання копії викладачу);
- участь в майстер-класах, форумах, конференціях, семінарах, зустрічах з проблем використання сучасних освітніх технологій (з підготовкою есе, прес-релізу, інформаційного повідомлення тощо, що підтверджено навчальною програмою заходу чи відповідним сертифікатом).

8. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

При вивченні дисципліни застосовуються наступні методи контролю: усний, письмовий. Контроль з дисципліни складається з поточного контролю.

Засвоєння тем розділів (поточний контроль) здійснюється на практичних заняттях відповідно до контрольних цілей.

Поточний контроль і оцінювання результатів навчання передбачає виставлення оцінок за всіма формами проведення занять:

- контроль та оцінювання активності роботи здобувача під час лекційних та практичних занять (групова дискусія, тренінгові завдання);
- контроль та оцінювання якості підготовки та розробки проектних завдань в ході індивідуально / командної роботи здобувачів;
- контроль та оцінювання вмінь вирішувати аналітичні та інші завдання;
- контроль та оцінювання вмінь проводити дослідження та презентувати із застосуванням сучасних інформаційних технологій;
- оцінювання вмінь та навичок проводити фокус-групи, збирати та оброблювати дані.
- виконання контрольної роботи

На практичному занятті здобувач може отримати від 1 до 6 балів. Максимально здобувач може отримати 60 балів в ході лекційних, практичних занять та виконання контрольної роботи.

Сума балів за виконанні завдання на практичному занятті наведена в пункті 9.

Поточний контроль самостійної роботи здобувачів проводиться у формі опрацювання навчальної літератури за темою, підготовка доповідей та презентацій.

Сума балів, які здобувач може набрати за поточним контролем, дорівнює 60.

Розрахункова шкала для оцінювання роботи здобувачів за **поточним контролем**:

Кількість балів	Критерії оцінювання
45-60	Систематичне відвідування лекцій та практичних занять, відсутність пропусків занять без поважної причини, відпрацювання тем практичних занять, пропущених з поважної причини, виконання завдань до кожного практичного заняття, висока активність роботи на практичному занятті, засвоєння всього обсягу матеріалу, повні та обґрунтовані відповіді при виконанні завдань, здатність визначення теоретичних питань, на які розраховані завдання, уміння сформулювати своє ставлення до певної проблеми теми, вміння мислити абстрактно і узагальнено, здатність публічно представити матеріал.
31-44	Систематичне відвідування лекцій та практичних занять, відсутність пропусків занять без поважних причин, відпрацювання тем практичних занять, пропущених з поважної причини, виконання завдань до кожного практичного заняття, висока активність роботи на практичному занятті, засвоєння всього обсягу матеріалу, повні та обґрунтовані відповіді з несуттєвими помилками при виконанні завдань, здатність визначення теоретичних питань, на які розраховані завдання, уміння сформулювати своє ставлення до певної проблеми теми, здатність публічно представити матеріал
26-30	Наявність пропущених лекцій та практичних занять, відпрацювання тем пропущених практичних занять, виконання завдань до кожного практичного
	заняття, активна робота на практичних заняттях, засвоєння основних положень курсу, допущення декількох незначних помилок при виконанні завдань, здатність визначення теоретичних питань, на які розраховані завдання, здатність публічно представити матеріал.
21-25	Наявність пропущених лекцій та практичних занять, відпрацювання тем пропущених практичних занять, епізодична відсутність виконання завдань, участь у роботі на практичних заняттях, засвоєння окремих положень матеріалу, неповні відповіді при виконанні завдань, складності при визначенні теоретичних питань, на які розраховані завдання, здатність публічно представити матеріал.
16-20	Несистематичне відвідування лекцій та практичних занять, відсутність на заняттях без поважних причин, наявність декількох невідпрацьованих тем пропущених практичних занять, епізодична відсутність виконаних завдань, участь у роботі на практичних заняттях, засвоєння окремих положень матеріалу тем змістовного розділу, неповні відповіді, допущення помилок при виконанні завдань, великі складності при визначенні теоретичних питань на які розраховані завдання, невпевнені навички публічного представлення матеріалу.

11-15	Епізодичне відвідування лекцій та практичних занять, відсутність на заняттях без поважної причини, наявність невідпрацьованих тем пропущених лекцій та практичних занять, епізодична відсутність виконаних завдань, пасивна робота на практичних заняттях (участь у роботі останніх лише за наявності стимулу з боку викладача), наявність певного уявлення щодо матеріалу тем змістовного розділу, неповні відповіді, допущення значної кількості помилок при виконання завдання, невміння визначити теоретичні питання, на які розраховано завдання, невпевнені навички публічного представлення матеріалу.
6-10	Систематичні пропуски лекцій та практичних занять без поважних причин, наявність невідпрацьованих тем пропущених лекцій та практичних занять. систематична відсутність виконаних завдань, пасивність у роботі на практичних заняттях, неповні, необґрунтовані відповіді, допущення істотних помилок при виконанні завдань, нездатність визначити теоретичні питання, на які розраховані завдання.
0-5	Систематичні пропуски лекцій та практичних занять без поважних причин, теми пропущених лекцій та практичних занять не відпрацьовані, систематична відсутність виконаних завдань, пасивність у роботі на практичних заняттях, відсутність знань, неповні, необґрунтовані відповіді, допущення істотних помилок при виконанні завдання. Нездатність визначити теоретичні питання, на які розраховані завдання, невміння публічно представити матеріал.

Підсумковий семестровий контроль засвоєння розділів здійснюється по їх завершенню на основі проведення екзамену. Завданням контролю є оцінювання знань, умінь та практичних навичок здобувачів, набутих під час вивчення зазначених тем.

Сума балів, які здобувач може набрати за підсумковим контролем, дорівнює 40.

Сума балів за виконані завдання на практичному занятті наведена в пункті 9.

Здобувачі, знання яких оцінені мінімально необхідною для складання екзамену кількістю балів, не мають право на виконання додаткових завдань для підвищення отриманої кількості балів.

Здобувачі, які були відсутні на лекції чи семінарському занятті, або отримали незадовільну оцінку, відпрацьовують пропущене заняття або незадовільну оцінку викладачу у дні його консультацій за графіком, затвердженим кафедрою.

Для відпрацювання здобувач зобов'язаний надати індивідуально виконане завдання за темою пропущеного заняття та продемонструвати належний рівень теоретичної підготовки за темою заняття, яке відпрацьовується.

Підсумковий семестровий контроль з дисципліни є обов'язковою формою контролю навчальних досягнень здобувача. Він проводиться відповідно до навчального плану у вигляді семестрового **екзамену** в терміни, встановлені графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеному цією робочою програмою дисципліни «Стратегія та тактика ведення міжнародних переговорів».

Підсумковий контроль здійснюється після вивчення дисципліни.

Проведення екзамену у вигляді **залікової роботи**. У одному заліковому білеті запропоновано 3 питання (одне перше питання оцінюється у 10 балів, два наступні питання оцінюються у 15 балів). Загальна кількість балів за успішне виконання екзаменаційної роботи – 40.

Складання підсумкового семестрового контролю: в разі запровадження жорстких

карантинних обмежень з заборонаю відвідування ЗВО здобувачам денної форми навчання надається можливість (за заявою, погодженою деканом факультету) скласти **залік дистанційно на платформі Moodle** в дистанційному курсі.

УВАГА! У разі використання заборонених джерел на екзамені здобувач на вимогу викладача залишає аудиторію та одержує загальну нульову оцінку (0).

Оцінка успішності здобувача з дисципліни є рейтинговою і виставляється за багатобальною шкалою з урахуванням оцінок за поточним та підсумковим контролем.

9. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання								Контрольна робота	Разом	Екзамен	Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8				
5	5	5	6	6	6	6	6	15	60	40	100

Набрана кількість рейтингових балів здобувачем служить основою для оцінки.

За результатами поточного та підсумкового контролю здобувач може набрати від 0 до 100 балів включно.

Критерії оцінювання поточного контролю знань здобувачів за 6 бальною шкалою

Кількість балів	Критерії оцінювання
5-6	Здобувач вищої освіти питання розкрив повністю, вільно оперує поняттями та термінологією, демонструє глибокі теоретичні знання джерел, має власну точку зору відносно питань, що розглядаються і може аргументовано її доводити
3-4	Здобувач вищої освіти розкрив питання у загальних рисах, спостерігаються деякі упущення при відповіді на питання, обґрунтування неточні, не підтверджуються достатньо обґрунтованими доказами
1-2	Здобувач вищої освіти розкрив питання неповно, але розуміє їхню сутність, намагається робити висновки, але при цьому слабо орієнтується в літературних джерелах, припускається грубих помилок, матеріал викладає нелогічно
0	Здобувач вищої освіти не в змозі дати відповідь на поставлені запитання або надає неправильну відповідь, не розуміє суть питання, не ознайомлений з джерелами, не може робити висновки

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка за національною шкалою	
	Для чотирирівневої шкали оцінювання	для дворівневої шкали оцінювання
90–100	відмінно	зараховано
70-89	добре	
50-69	задовільно	
1-49	незадовільно	не зараховано

10. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу: навч. посіб. / Київ: НАУ, 2013. 248 с.
2. Василенко І. А. Міжнародні переговори в бізнесі та політиці. Київ, 2012. 416 с.
3. Ващенко І.В. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посібник. Київ: Знання, 2013. 408 с.
4. Виговська О.С. Теорія і практика ведення міжнародних переговорів: методичний посібник. Київ: Київський ун-тет імені Б. Грінченка, 2016. 34 с.
5. Восс К., Рез Т. Ніколи не йдуть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. Пер. з англ. Юлії Кузьменко. Київ: Наш формат, 2019. 264 с.
6. Галушко В. П. Діловий протокол та ведення переговорів: навч. посібник. Вінниця: Нова книга, 2002. 226 с.
7. Гриценко Т.Б., Іщенко Т.Д. Етика ділового спілкування: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 344с.
8. Іщенко І.В. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посібник. Дніпро: ДНУ, 2016. 103 с.
9. Дипломатична та консульська служба: навч. посіб. / Я. Б. Турчин, Л. О. Дорош, О. Я. Івасечко. Львів : Львівська політехніка, 2018. 332 с.
10. Кеннеді Гевін. Домовлятися завжди. Як досягнути максимуму в будь-яких переговорах / пер. з англ. Т. Микитюк. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2016. 336 с.
11. Луцишин Г. І. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. Львів: Львівська політехніка, 2015. 200 с.
12. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник/ Укладачі: А. Є. Адамович, О. М. Максимець, ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с.
13. Ораторське мистецтво: підручник / М. П. Требін, Г. П. Клімова; Нац. юрид. ун-т ім. Я. Мудрого ; за ред. М. П. Требін, Г. П. Клімова. 2-ге вид. Харків : Право, 2015. 207 с.
14. Романуха О. М. Організація проведення ділових переговорів: метод. рек. до вивч. дисц. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 32 с.
15. Тимошенко Н.Л. Ділова культура дипломата: навч. посіб. Київ: Знання, 2014. 199 с.
16. Тихомирова Є. Б., Постоловський С.Р. Конфліктологія та теорія переговорів: Підручник. Рівне: Перспектива, 2017. 240 с.
17. Шаров О. М. Економічна дипломатія: основи, проблеми та перспективи : монографія. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ: НІСД, 2019. 560 с.
18. Яхно Т. П. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 168 с.

Допоміжна література:

19. Беліченко А.Г., Воронкова В.Г., Мельник В.В. Етика ділового спілкування. Навчальний посібник для ВНЗ. Київ: вид-во Магнолія, 2019. 312 с.
20. Білецька Ю. В. Політичні конфлікти: сутність та способи вирішення (специфіка прояву в політичному процесі сучасної України): автореф. дис. ... канд. політ. наук: Одеса, 2015. 18 с.
21. Ботвина Н.В. Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділової комунікації Навчальний посібник. Київ, 2008. 252 с.
22. Вайнагій М. В. Теоретико-правові проблеми переговорного процесу: дис. ... д-ра юрид. наук. Університет економіки та права «КРОК». Київ, 2021. 270 с.
23. Етика ділового спілкування: навч. посібник для вузів / ред. Т.Б. Гриценко. Київ: ЦУЛ, 2007. 344 с.
24. Квіт С.М. Масові комунікації: підручник. Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2018. 352 с.
25. Кайдалова Л.Г., Пляка Л.В. Психологія спілкування: навчальний посібник. Харків: НФаУ, 2011. 132 с.

26. Ложкін Г. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: навч. посіб. Київ: Професіонал, 2007. 416 с.
27. Переговорний процес у міжнародних відносинах: конспект лекцій для здобувачів вищої освіти гуманітарного факультету та навчально-наукового інституту дистанційної та заочної освіти. Частина II. Уклад.: І.Б. Кривдіна, В.П. Кубко. Одеса: ДУ «Одеська політехніка», 2021. 98 с.
28. Прищак М. Д. Етика та психологія ділових відносин: навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2016. 150 с.
29. Росс Дж. Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнес-переговорів. Київ: Букс, 2019. 240 с.
30. Сагайдак О. Дипломатичний протокол та етикет: навч. посібник. Київ: Знання, 2010. 398 с.
31. Тарапатов М.М. Теорія та практика ведення переговорів. Навчальний посібник. Маріуполь: МДУ, 2012. 86с.
32. Український дипломатичний словник. 2-ге вид., перероб. і доп. / за ред. М.З. Мальського, Ю.М. Мороза. Київ, 2014. 814 с.
33. Цюрупа М. В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посіб. Київ: Кондор, 2009. 192 с.

11. ПОСИЛАННЯ НА ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ, ВІДЕОЛЕКЦІЇ, ІНШЕ МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Про міжнародні договори: Закон України від 29.06.2004 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15#Text>.
2. Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_118#Text.
3. Авраменко О. О., Яковенко Л. В., Шийка В. Я Ділове спілкування: навч. посібник. / за ред. О. О. Авраменко. Івано Франківськ, «ЛілеяНВ», 2015. 160 с. URL: http://umo.edu.ua/images/content/depozitar/navichki_pracevlasht/dil_ove_spilkuv_1.pdf
4. Барна Н. В. Іміджелогія: Навч. посіб. для дистанційного навчання. За наук. ред. В. М. Бебика. Київ: Університет «Україна», 2008. 217 с. URL: https://www.studmed.ru/barna-nv-mdzhelogya_679ae311daf.html
5. Гірник А.М. Основи конфліктології. URL: https://pidru4niki.com/12631113/psihologiya/pidgotovka_peregovoriv_provedennya
6. Етика ділового спілкування / Гриценко Т.Б., Гриценко С.П., Іщенко Т.Д. та ін. Київ, 2013. 220 с. URL: <https://pidru4niki.com/17770411/menedzhment/peregovori>
7. Канарська М. Тактика ведення ділових переговорів: від протистояння до співпраці Київ, 2014. 200 с. URL: <http://www.ukrpersonal.com.ua>.
8. Ковалинська І. В. Невербальна комунікація. Київ: Вид-во «Освіта України», 2014. 289 с. URL: http://elibrary.kubg.edu.ua/id/eprint/4631/1/I_Kovalynska_NC_GI.pdf
9. Ораторське мистецтво: навч.-метод. посіб., авт.-уклад.: І. М. Плотницька, О. П. Левченко, З. Ф. Кудрявцева та ін. ; за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. 2-ге вид., стер. Київ: НАДУ, 2011. 128 с. URL: http://academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Biblioteka_Magistra/f3e7888f-ebb4-4698-a3cd-10840df8d3a2.pdf
10. Ткач Д. Психологічні особливості ведення дипломатичних переговорів (українська практика) URL: <https://www.krok.edu.ua/download/publikatsiji/tkach-dmitroivanovich/dmitro-tkach-publikatsiya-009.pdf>

12. ОСОБЛИВОСТІ НАВЧАННЯ ЗА ДЕННОЮ ФОРМОЮ В УМОВАХ ПОДОВЖЕННЯ ДІЇ ОБСТАВИН НЕПЕРЕБОРНОЇ СИЛИ

В умовах дії форс-мажорних обмежень освітній процес в університеті здійснюється відповідно до наказів/ розпоряджень ректора/ проректора або за змішаною формою

навчання або повністю дистанційно в синхронному режимі.

Складання підсумкового семестрового контролю: в разі запровадження жорстких обмежень з заборonoю відвідування ЗВО студентам денної форми навчання надається можливість скласти екзамен дистанційно на платформі Moodle в дистанційному курсі.