



Силабус курсу

Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів

Ступінь вищої освіти – магістр
Галузь знань – 29 Міжнародні відносини
Спеціальність – 293 Міжнародне право
Освітньо-професійна програма – «Міжнародне право»

Рік навчання: 1

Семестр: 2

Кількість кредитів: 4

Мова викладання: українська

Керівник курсу

к.е.н., доц. **Смачило Тетяна Володарівна**

Контактна інформація smtanya@ukr.net, +380982549295

Опис дисципліни

Дисципліна «Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів» спрямована на формування у студентів системи знань про стратегію, тактику та інструменти переговорного процесу, набуття ними практичних умінь щодо підготовки й безпосереднього ведення міжнародних переговорів.

Структура курсу

Години (лек. / сем.)	Тема	Результати навчання	Завдання
2 / 1	1. Міжнародні переговори у контексті нової парадигми розвитку суспільства	Розуміти роль нової інформаційної парадигми міжнародних переговорів в епоху глобалізації, знати важливість захисту інформаційної сфери як складової національної безпеки держави	Тести, питання

2 / 2	2. Міжнародні переговори: поняття та функції	Знати термінологію, вміти пояснювати базові концепції міжнародних переговорів, знати класифікацію міжнародних переговорів та розуміти їхню роль і основні функції	Тести, групові завдання
4 / 1	3. Моделі переговорного процесу	Знати та вміти використовувати основні моделі переговорного процесу: метод торгу, теорію ігор, медіацію; використовувати конфронтаційний та партнерський підходи до ведення переговорів	Тести, питання
4 / 2	4. Дипломатичні переговори як мистецтво стратагем	Володіти засадами стратагемного мислення на переговорах; вміти використовувати ланцюг стратагем як метод інтелектуальних пасток; варіанти поєднання стратагем під час переговорного процесу. Застосовувати стратагемний аналіз на політичних переговорах як можливість захисту, як зброю наступу, і як засіб ретроспективного або перспективного аналізу політичних, дипломатичних та економічних процесів	Ситуаційні завдання
4 / 2	5. Аргументація, риторика, ділова етика та етикет у переговорному процесі	Розуміти специфіку основних правил риторики та теорії аргументації; техніку постановки питань як логіко-риторичної тактики і прийоми, що підвищують ефективність доказовості та переконливості у ділових бесідах і дискусіях; правила ділового етикету	Ситуаційні завдання
4 / 1	6. Підготовка до міжнародних переговорів: вибір стратегії і тактики	Знати структурні компоненти переговорного процесу: підходи до переговорів (стратегії ведення переговорів); етапи ведення переговорів; способи подачі позиції учасниками переговорів; тактичні прийоми	Тести, питання
4 / 2	7. Особливості організації та етапи проведення міжнародних переговорів	Знати особливості організаційної підготовки міжнародних переговорів: місце і час проведення переговорів; визначення порядку денного і рівня переговорів; формування делегації, кількісного і персонального складу переговорної сторони, визначення функцій кожного учасника переговорів; правильну організацію просторового середовища	Тести, групові завдання
4 / 2	8. Завершення міжнародних переговорів: прийняття рішень та підготовка підсумкових документів	Вміти використовувати 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	Ситуаційні завдання
2 / 2	9. Посередництво в переговорах	Знати основні форми посередництва та його роль в переговорному процесі	Тести, питання

Літературні джерела

1. Варенко В. М. Кінг Патрік. Стратегії та тактики спілкування, або Як знайти спільну мову з кожним / пер. з англ. Маріанни Восковнюк. К.: КНИГОЛАВ, 2017. 128 с.
2. Генрі Кіссинджер. Дипломатія; пер. з англ. М. Гоцацюка, В. Горбатько. К.: Вид. група КМ-БУКС, 2018. 930 с.
3. Гринчак В. А. Мирні засоби врегулювання міжнародних спорів : підручник. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2016. 187 с.

4. Кінг Ларрі, Гілберт Білл. Як розмовляти будь з ким, будь-коли і будь-де. К.: Видавництво: Моноліт-Bizz, 2019.
5. Конґер Д. Мистецтво переконування. К.: Книголав, 2017. 88 с.
6. Кріс Восс, Тал Рез. Ніколи не йдіть на компроміс. Техніка ефективних переговорів. К.: Наш Формат, 2019. 264 с.
7. Романуха О. М. Організація проведення ділових переговорів : метод. рек. до вивч. дисц. / О. М. Романуха; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 32 с.
8. Чичкало-Кондрацька І.Б., Новицька І.В. Дипломатичний і діловий протокол: навч. посіб. Полтава: ПолтНТУ, 2018. 117 с.
9. Як, коли і де працює діалог: практ. посіб. / Гусева К., Проценко Д. К.: В-во Organization for Security and Cooperation in Europe, 2019. 50 с.

Політика оцінювання

• **Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-20 балів). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

• **Політика щодо академічної доброчесності:** Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 20%. Списування під час контрольних робіт заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування (наприклад, програма Kahoot).

• **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

Оцінювання

Остаточна оцінка за курс розраховується наступним чином:

Заліковий модуль 1 30%	Заліковий модуль 2 40%	Заліковий модуль 3 30%
Усне опитування під час занять (1-5 теми) – 5 балів за тему – макс. 25 балів Модульна контрольна робота (теми 1-5) – макс. 75 балів	Усне опитування під час занять (6-9 теми) 5 балів за тему – макс. 20 балів Модульна контрольна робота (теми 6-9) – макс. 80 балів	Підготовка КПІЗ – макс. 40 балів Захист КПІЗ – макс. 40 балів Участь у тренінгах – макс. 20 балів

Шкала оцінювання студентів:

ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	відмінно
B	85-89	добре
C	75-84	добре
D	65-74	задовільно
E	60-64	достатньо
FX	35-59	незадовільно з можливістю повторного складання
F	1-34	незадовільно з обов'язковим повторним курсом