

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

**Інститут міжнародних відносин**

*Кафедра міжнародних організацій і дипломатичної служби*

**«ЗАТВЕРДЖУЮ»**

Заступник директора  
з навчальної роботи

\_\_\_\_\_ **І.О. Мінгазутдінов**

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2013 року

**ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Теорія і практика ведення переговорів  
для студентів**

галузі знань **0302** міжнародні відносини

спеціальності **8.03020101** - міжнародні відносини

**КИЇВ – 2013**

Розробник: Скороход Ю.С., професор, доктор політичних наук, професор

Обговорено та рекомендовано до видання Науково-методичною радою Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Протокол від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2013 року № \_\_\_\_

Голова науково-методичної ради \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ )

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2013 року

© Ю.С.Скороход, 2013 рік

© \_\_\_\_\_, 20\_\_ рік

© \_\_\_\_\_, 20\_\_ рік

## ВСТУП

Програма вивчення нормативної навчальної дисципліни “**Теорія і практика ведення переговорів**” складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки фахівців за освітньо-кваліфікаційним рівнем “**магістр**” з *галузі знань* 0302 міжнародні відносини, *спеціальності* 8.03020101 – міжнародні відносини.

**Предметом** вивчення навчальної дисципліни є стратегії, тактичні прийоми та стилі ведення переговорів, технологія посередницької діяльності.

**Міждисциплінарні зв'язки:** Нормативна дисципліна “Теорія і практика ведення переговорів” тісно взаємодіє з такими дисциплінами, як “Історія міжнародних відносин”, “Міжнародні відносини і світова політика”, “Дипломатична та консульська служба” “Дипломатичний протокол та етикет”, “Конфліктологія та теорія переговорів” тощо.

Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:

1. Концептуальні та методологічні засади дослідження переговорів, процес підготовки до переговорів, стратегії та тактичні прийоми, які використовуються при переговорах.
2. Психологія ділового спілкування, національні та особисті стилі ведення переговорів, технологія посередницької діяльності.

### 1. Мета та завдання навчальної дисципліни

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни “Теорія і практика ведення переговорів” є ознайомлення студентів із основними поняттями та ключовими проблемами теорії та практики міжнародних переговорів, формування системи знань про стратегію і тактику переговорного процесу.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни “Теорія і практика ведення переговорів” є надання студентам необхідних знань і практичних навичок організаційної підготовки до переговорів та їх ведення, набуття вмінь роботи з дипломатичними, політичними та міжнародно-правовими джерелами щодо їх тлумачення і аналізу.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

#### **знати :**

- основні поняття, терміни та категорії, що складають суть теорії міжнародних переговорів;
- місце та роль міжнародних переговорів в сучасній системі міжнародних відносин;
- базові концепції переговорів;
- типи та види міжнародних переговорів, їх функції;
- структуру переговорного процесу, особливості кожного із його етапів;
- стратегії та тактичні прийоми, які використовуються при переговорах;
- особливості національних та особистих стилів ведення переговорів;
- специфіку переговорів на високому та найвищому рівнях, багатосторонніх переговорів
- функції, стратегії та види посередництва.

#### **вміти:**

- здійснювати інформаційний пошук та аналіз змісту документів та аналітико-синтетичної обробки інформації;
- моделювати схему проведення двосторонніх та багатосторонніх переговорів;
- аналізувати переговорну ситуацію;
- діагностувати інтереси сторін на переговорах;
- застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу;
- готувати підсумкові документи міжнародних переговорів;
- надавати посередницькі послуги в якості третьої сторони .

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 72 години /2 кредити ECTS. Зокрема: *лекції – 18 год., семінарські заняття – 16 год., самостійна робота – 38 год.*

**2. Форма підсумкового контролю успішності навчання – залік**

**3. Засоби діагностики успішності навчання - тестування**

# **ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

## **Змістовий модуль 1.**

### **ВСТУП**

Переговори як важлива і невід'ємна складова міжнародних відносин. Предмет і завдання курсу. Огляд джерел і літератури.

### **ТЕМА 1. МІЖНАРОДНІ ПЕРЕГОВОРИ: ПОНЯТТЯ, КОНЦЕПЦІЇ, КЛАСИФІКАЦІЯ, ФУНКЦІЇ (12 год.)**

Поняття "переговори". Основні підходи до дослідження переговорів. Погляди Т.Шеллінга, А.Рапопорта, Г.Райффа, Р.Аксельрода, Ч.Карраса. Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентгау. Теорія переговорів К.Райта "залізний кулак в оксамитовій рукавичці". Погляди на переговорний процес Р.Фішера та У.Юрі. Класифікація міжнародних переговорів. Переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту. Функції переговорів (інформаційно-комунікативна; регуляційна; пропагандистська; функція вирішення власних внутрішньополітичних і зовнішньополітичних завдань; координації дій на міжнародній арені).

### **ТЕМА 2. ПІДГОТОВКА ДО ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ (10 год.)**

Завдання і проблеми підготовчої роботи. Переговори про переговори. Вибір місця та термінів проведення переговорів. Визначення порядку денного та рівня переговорів. Моделювання процесу переговорів. Аналіз проблеми і розробка можливих альтернатив. Підготовка переговорної позиції, концепції і можливих варіантів вирішення проблеми. Формування пропозицій і підготовка основних аргументів. Організаційна підготовка переговорів. Формування делегації. Кількісний і персональний склад переговорної сторони. Визначення функцій кожного учасника переговорів. Наради. Технічні засоби по підготовці та веденню переговорів.

### **ТЕМА 3. СТРУКТУРА ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕСУ (14 год.)**

Етапи ведення переговорів та їх особливості. Етап взаємного уточнення інтересів, концепцій, позицій. Дискусійний етап. Підсумковий етап. Стратегії ведення переговорів. Стратегія торгу. Стратегія спільного з партнером пошуку вирішення проблеми. Способи подання позиції. Основні тактичні прийоми ведення переговорів. Максимальне завищення початкового рівня. Розстановка неправдивих акцентів у власній позиції. Ультимативні вимоги. Висунення вимог по наростаючій. Дозування інформації. Завідомо неправдива інформація або блеф. Відмова від власних пропозицій. Подвійне трактування. Поступове підвищення складності питань. Пошук загально прийнятної зони рішення. Пакування. Блокова тактика. Проблема переговорної гнучкості і переговори в умовах нерівності сил. Затвердження підсумків переговорів. Види документів за підсумками переговорів.

## Змістовий модуль 2

### **ТЕМА 4. ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ (10 год.)**

Психологічний настрій партнерів. Переговорна сторона. Правила впливу на співбесідника. Щира зацікавленість іншою особою. Керованість дій та настрою. Усвідомлення особистої значущості. Вміння слухати та прислуховуватися. Особисті бесіди. Усвідомлення значущості взаєморозуміння. Невербальні засоби спілкування.

### **ТЕМА 5. СТИЛІ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ (16 год.)**

Поняття “національний стиль ведення переговорів”. Роль національних стилів в переговорному процесі. Погляди УЗартмана, М.Бергмана, Р.Коена, Г.Фішера, К.Йонссона. Характеристика національних стилів ведення переговорів: американський, німецький, англійський, французький, японський, китайський, арабський. Особисті стилі ведення переговорів. Якості “ідеального переговорника”. Психологічні аспекти ведення переговорів.

### **ТЕМА 6. ПОСЕРЕДНИЦТВО В ПЕРЕГОВОРАХ (10 год.)**

Теорія конфлікту. Посередництво у конфліктах. Функції посередника. Стратегії посередництва. Види посередництва. Нейтральність посередника. Поняття "третя сторона". Поняття "спостерігач" та його функції. Арбітраж та його функції. "Місії добрих послуг". Посередництво держав. Посередництво міждержавних та неурядових організацій. Інші види посередництва. Ефективність посередницьких зусиль.

## **5. Рекомендована література**

### *Основна:*

1. Белланже Л. Переговори. 5-е изд. (Пер. с франц., под ред И.В.Андреевой). СПб.: Издательский Дом “Нева”, 2002.
2. Василенко А.И. Политические переговоры: Учебное пособие. – М.: Гардарики, 2006.
3. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров: Учебник для студентов, обучающихся по специальности "Международные отношения". Изд. третье, доп. - М.: Международные отношения, 2009.
4. Загорский А., Лебедева М. Теория и методология анализа международных переговоров. М.: МГИМО, 1989.
5. Каррас Ч.Л. Искусство ведения переговоров. - М.: ЭКСМО, 1997.
6. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. – М.: Экономика, 1993.
7. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов – М.: Аспект Пресс, 1999.
8. Лебедева М.М. Технология ведения переговоров: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2010.

9. Шеретов С. Г. Ведение международных переговоров. Учебное пособие. Алматы: Данекер, 2004.

**Додаткова:**

10. Ахромеев С., Корниенко Г. Глазами маршала и дипломата. – М.: Международные отношения, 1992.
11. Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол /Пер. с англ. Ю. П. Клюкина, В. В. Пастоева, Г. И. Фомина.-Изд.2.- М.: Международные отношения, 2003.
12. Головаха Е. И., Панина Н. В. Психология человеческого взаимопонимания. – К: Наукова думка, 1989.
13. Громыко А.А. Памятное. В 2-х т. – М.: Политиздат, 1998.
14. Гуменюк Б.І., Хоменко Г.Д. Проблема посредничества в дипломатичній практиці: теоретичні засади та практичний підхід // Науковий вісник Дипломатичної академії України. -1999. – Випуск 2.
15. Добрынин А. Сугубо доверительно. – М., 1997.
16. Зленко Ф.М. Дипломатія і політика. Україна в процесі динамічних геополітичних змін. – Харків: Фоліо, 2003.
17. Израэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. – М.: Международные отношения, 1990.
18. Камбон Ж. Дипломат. – К., 1997.
19. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. – М., 1990.
20. Кайданова Л.Г., Пляка Л.В. Психологія спілкування: навчальний посібник. – Х.: НФаУ, 2011.
21. Ковалев Ан. Азбука дипломатии. – М.: Международные отношения, 1998.
22. Леонов Н.С. Информационно – аналитическая работа в загранучреждениях. – М.: Издание МГИМО, 1996.
23. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. - М.: Издательство Фитон+, 2002.
24. Лукашук И.И. Дипломатические переговоры и принимаемые на них акты. – М.: NOTA VENE, 2004.
25. Мокшанцев Р. И. Психология переговоров.- М.- Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002.
26. Молочков Ф.Ф. Дипломатический протокол и дипломатическая практика. – М., 1979.
27. Никольсон Г. Дипломатическое искусство. – М., 1962.
28. Никольсон Г. Дипломатия. – М., 1941.
29. Паламарь А.О. Мудрость общения. – М., 1990.
30. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам. – Нижний Новгород, 1992.
31. Плотников А.В. Деловая переписка. – К., 1992.
32. Попов В.И. Современная дипломатия. – М.: Международные отношения, 2003.
33. Практическая психология для дипломатов: учеб. пособие / под ред. Р.Ф. Додельцева — М.: МГИМО-Университет, 2011.

34. Правила процедуры в многосторонней дипломатии. М., 1986.
35. Рубин Дж., Колб Д. Психологический подход к процессам международных переговоров // Психологический журнал. - 1990. - Т. 11. - N 2. - С. 63-73.
36. Руденко Г.М. Основы дипломатического протокола. – К., 1996.
37. Сатоу Е. Руководство по дипломатической практике. – М., 1961.
38. Семенов Б.М. Особенности информационно-аналитической работы государственных структур в области внешней политики.- М.: МГИМО, 2003.
39. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражений. – М. Наука, 1992.
40. Холопова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет для деловых людей. – М., 1996.
41. Шеломенцев В.Н. Этикет и культура общения. – К., 1995.
42. Эрнст О. Слово предоставляется Вам. Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров. – М., 1998.
43. Янош Негреш. Поле битвы – стол переговоров. – М.: Международные отношения, 1989.
44. Українська дипломатична енциклопедія в 2-х томах. – К., 2004.