**ГРАФІК ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ**

**СТУДЕНТІВ ФАКУЛЬТЕТУ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**НА ПЕРІОД КАРАНТИНУ з 12.03.2020 р. по 03.04.2020 р.**

**Назва навчальної дисципліни** “Переговорний процес у міжнародній практиці”

**Курс** 4

**Освітня програма** бакалавр міжнародних відносин

**Прізвище та ініціали викладача** Шаленна Н.М.

**Адреса електронної пошти** shalennan@gmail.com

**Кількість аудиторних годин з 12.03.2020 р. по 03.04.2020 р.** 8 занять (16 годин)

**Теми та питання для опрацювання**

ТЕМА 1. **Переговори як процес ефективної комунікації сторін**

*(Вербальні та невербальні засоби комунікації)*

Заняття 1 (лекція) (13.03 о 16:40), відео-конференція через Zoom

Заняття 2 (лекція) (20.03 о 16:00), відео-конференція через Zoom

Заняття 3 (семінар) (23.03 о 16:40), відео-конференція через Zoom

Моделі і стилі спілкування. Способи впливу на співбесідника: (переконання, навіювання, психічне зараження, маніпулювання, актуалізація). Вміння переконувати (з урахуванням конкретної ситуації, індивідуальних особливостей комунікаторів, вихідних позицій адресата і відправника повідомлення; логіко-психологічні правила формулювання повідомлень). Вміння слухати та прислухатися до співрозмовника. Правила постановки запитань. Правила раціонального ведення дискусії. Мовленнєвий етикет.

……………………………………………………..

Література та джерела

1. Богдан С.К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
2. Ботвина Н.В. Офіційно-діловий та науковий стилі української мови. Навч. посібн. – К., 1998.
3. Ботвина Н.В. Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділового спілкування. Навч. посібн. – К., 1998.
4. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технология информационно-психологического виздействия. – М.:ИФРАН, 1999.
5. Исраэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. – М., 1990.
6. Исраэлян В.Л. Искусство дипломатических переговоров // Международная жизнь. – 1989. - № 8.
7. Кеннеди Г. Основы ведения переговоров / Пер. с англ. – М., 2006.
8. Кубрак О.В. Етика ділового та повсякденного спілкування. Навч. посібник з етикету для студентів. – Суми, 2001.
9. Курбатов В.И. Как успешно провести переговоры. Пособие для деловых людей. – Ростов-на-Дону: Феникс; М.: Зевс, 1997.
10. Масенко Л.Т. Мова і політика. – К., 1999.
11. Михалькевич Г.Н. Этикет международного общения: Учеб. пособие. – Минск, 2004.
12. Мицич П. Как проводить деловые беседы. М.: Экономика, 1987.
13. Ниренберг Дж. Маэстро переговоров.- Минск: Парадокс, 1996.
14. Пиз А. Язик телодвижений. Как читать мисли других по их жестам. – Нижний Новгород, 1992.
15. Пономарів О. Культура слова. – К., 1999.
16. Сопер П. Основы искусства речи. – Ростов-на-Дону, 1995.
17. Таранов П.С. Секреты поведения людей. – М., 1997.
18. Томан І. Мистецтво говорити. – К., 1996.
19. Чмут Т. К., Чайка Г.Л. Етика ділового спілкування: Навч. посібник. – 4-те вид., стер. – К., 2004.
20. Юри У. Преодолевая «нет». Или переговоры с «трудными» людьми. – М.: Наука, 1993.

……………………………………………………..

**Форма контролю 1:** Самостійний перегляд відео-лекції Ангеліни Шам «Техніки ефективного маніпулювання людьми», перегляд художнього фільму «Колектор» (2016, реж. О. Красовський) і відстеження різних технік маніпуляції. Написання роботи. Шкала оцінювання: від 1 до 5 балів.

**Термін звітності – 16.03**

**Форма контролю 2:** Підготовка до семінарського заняття на тему «Невербальні засоби комунікації». Опитування в усній формі через конференцію Zoom. Шкала оцінювання: від 1 до 5 балів.

Поняття *невербальної комунікації*. Характеристика основних методів невербальної комунікації: *оптико-кінесичних* (жести, міміка і пантоміміка, рухи тіла); *паралінгвістичних* (діапазон, тональність, якість голосу); *екстралінгвістичних* (темп, паузи, різні вкраплення у мову); *проксемічних* (організація простору і вибір часу спілкування); *контакту очей*.

**Термін звітності – 23.03**

ТЕМА 2. **Інститут посередництва на переговорах**

 Заняття 4 (лекція) (26.03 о 16:40), відео-конференція через Zoom

 Заняття 5 (семінар) (30.03 о 16:40), відео-конференція через Zoom

Дефініція поняття «посередництво». Розмежування понять: «посередництво», «арбітраж», «добрі послуги», «інститут спостерігачів».

Характеристика основних моделей посередництва (фасілітаторство, консультативна модель, посередництво з елементами арбітражу). Різновиди посередництва.

Функції медіаторів. Характеристика вимог, що ставляться перед посередниками.

Етапи посередництва на переговорах: ініціатива пошуку згоди між сторонами; налагодження переговорного процесу; участь у переговорному процесі; контроль і спостереження за виконанням домовленостей.

Основні стратегії посередництва.

……………………………………………………..

Література та джерела

1. Анцупов А.Я., Шипилов Л. И. Конфликтология. – М.: ЮНИТИ, 1999.
2. Дипломатический словарь – В 3 т. – М., 1984-1986.
3. Захарова Л.М., Коновалова А.А. Основы дипломатической и консульськой службы. – Минск, 2001.
4. Зонова Т.В. Современная модель дипломатии – истоки становление и перспективы развития. – М., 2003.
5. Ковалев А.Н. Азбука дипломатии. – М.: Международные отношения, 1993.
6. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. – М.: Аспект Пресс, 1997.
7. Левин Д.Б. Международное право, внешняя политика и дипломатия.- М., 1981.
8. Левин Д.Б. Принципы мирного разрешения международных споров. – М.: Наука, 1977.
9. Пушмин Э.А. Посредничество в международном праве. – М.: Международные отношения, 1970.
10. Українська дипломатична енциклопедія у 2-х томах./ Редкол. Л.В. Губернського. – Київ, 2004.
11. Уткин Э.А. Конфликтология. Теория и практика. – М.: Экмос, 1998.

……………………………………………………..

**Форма контролю** Підготовка до семінарського заняття на тему «Посередництво (медіаторство) на переговорах». Опитування в усній формі через конференцію Zoom. Шкала оцінювання: від 1 до 5 балів.

Дефініція понять: *«посередництво», «арбітраж», «інститут спостерігачів»*. Основні моделі посередництва. Функції медіаторів. Характеристика вимог, що ставляться до посередників. Етапи посередництва на переговорах.

**Термін звітності – 30.03**

ТЕМА 3. **Національних стиль як фактор переговорного процесу**

 Заняття 6 (лекція) (02.04 о 16:40), відео-конференція через Zoom

 Заняття 7 (семінар) (03.04 о 16:40), відео-конференція через Zoom

Вплив національного характеру на стиль учасника переговорів.

Параметри національного стилю: ціннісні орієнтації, ментальні особливості, механізми прийняття рішень, особливості поведінки на переговорах, найхарактерніші тактичні прийоми.

……………………………………………………..

Література та джерела

1. Василенко И. А. Политические переговоры. – М., 2006.
2. Дин Д. Преодоление разногласий. – Спб.: Институт личности, 1994.
3. Захарова Л.М., Коновалова А.А. Основы дипломатической и консульськой службы. – Минск, 2001.
4. Никифоров Д.С., Борунков А.Ф. Дипломатический протокол в СССР: принципы, нормы, практика. – М.: Международные отношения, 1985.
5. Сагайдак О.П. Дипломатичний протокол та етикет: Навч. посіб. – К.:Знання, 2005.
6. Таранов П.С. Секреты поведения людей. – М., 1997.
7. Чмут Т. К., Чайка Г.Л. Етика ділового спілкування: Навч. посібник. – 4-те вид., стер. – К., 2004.
8. Cohen R. Negotiating across Cultures: Communication Obstacles in International Diplomacy. – Washington, 1991.
9. Raiffa H. The Art & Science of Negotiation. – Cambridge, Harvard University Press, 1982.

……………………………………………………..

**Форма контролю 1:** Підготовка усних повідомлень про різні національні переговорні стилі. Опитування в усній формі через конференцію Zoom. Шкала оцінювання: від 1 до 5 балів.

Порівняльна характеристика американського та британського переговорних стилів.

Французький і німецький стилі переговорів.

Специфіка китайського та японського стилів.

Індійський та арабський стилі переговорів.

**Термін звітності –03.04**

**Додаткова інформація**

**Спілкування зі студентами відбувається через групу у Messenger, куди надсилаються усі інструкції щодо проведення занять у Zoom і вимоги до виконання завдань.**

**Окрім того, студенти самостійно готуються до практикуму з імітації переговорів (що має бути проведений у кінці курсу) – після обрання тематики викладач розподіляє ролі, визначає основні завдання переговорних сторін.**