

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЕКОНОМІКО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ІНСТИТУТ ІМЕНІ Р.ЕЛЬВОРТІ

Факультет економічний  
Кафедра маркетингу, менеджменту та економіки

Затверджую  
зав кафедри маркетингу,  
менеджменту та економіки  
Павлова О.В.

**ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Кафедра	маркетингу, менеджменту та економіки
Навчальна дисципліна	«СТРАТЕГІЯ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ»
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський ) рівень
Ступінь вищої освіти	магістр
Галузь знань	07 – Управління та адміністрування
Спеціальність	073 Менеджмент
Обсяг дисципліни в кредитах ECTS	4
Статус дисципліни	Варіативна компонента ОП
Мова викладання	українська
Мета та завдання навчальної дисципліни	Мета навчальної дисципліни: 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, сформувані практичні навички їх застосування. Основні завдання викладання навчальної дисципліни: 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; ознайомити студентів з проблемами, пов'язаними з введенням переговорів; сформувані практичні навички підготовчої роботи і безпосереднього ведення переговорів.
Інтегральна компетентність, загальні компетентності, спеціальні (фахові компетенції)	Інтегральна компетентність: Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачають проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначеності умов і вимог Загальні компетентності (ЗК): ЗК2 – здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп

	<p>різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності);</p> <p>ЗК5 – здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).</p> <p>Фахові компетентності спеціальності (СК):</p> <p>СК3 – здатність до саморозвитку, навчання впродовж життя та ефективного самоменеджменту;</p> <p>СК5 – здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління;</p> <p>СК9. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, приймати ефективні управлінські рішення та забезпечувати їх реалізацію;</p>																								
<b>Форми проведення занять</b>	Лекції, практичні (семінарські) заняття																								
<b>Індивідуальні заняття</b>	-																								
<b>Програмні результати навчання</b>	<p>Р6 – мати навички прийняття, обґрунтування та забезпечення реалізації управлінських рішень в непередбачуваних умовах, враховуючи вимоги чинного законодавства, етичні міркування та соціальну відповідальність;</p> <p>Р7 – організовувати та здійснювати ефективні комунікації всередині колективу, з представниками різних професійних груп та в міжнародному контексті;</p> <p>Р10 – демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач.</p>																								
<b>Оцінювання результатів навчання</b>	<p>Здійснюється шляхом складання суми балів, отриманих під час поточного та підсумкового контролю. Оцінювання здійснюється за національною шкалою (відмінно, добре, задовільно, незадовільно) та за шкалою ЄКТС, де:</p> <p style="text-align: center;"><b>Шкала оцінювання: національна та ECTS</b></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Сума балів за всі види навчальної діяльності</th> <th rowspan="2">Оцінка ECTS</th> <th colspan="2">Оцінка за національною шкалою</th> </tr> <tr> <th>для екзамену, курсового проекту (роботи), практики</th> <th>для заліку</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>90-100</td> <td><b>A</b></td> <td>відмінно</td> <td rowspan="5">зараховано</td> </tr> <tr> <td>82-89</td> <td><b>B</b></td> <td rowspan="2">добре</td> </tr> <tr> <td>74-81</td> <td><b>C</b></td> </tr> <tr> <td>64-73</td> <td><b>D</b></td> <td rowspan="2">задовільно</td> </tr> <tr> <td>60-63</td> <td><b>E</b></td> </tr> <tr> <td>35-59</td> <td><b>FX</b></td> <td>незадовільно з можливістю</td> <td>не зараховано з можливістю</td> </tr> </tbody> </table>	Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку	90-100	<b>A</b>	відмінно	зараховано	82-89	<b>B</b>	добре	74-81	<b>C</b>	64-73	<b>D</b>	задовільно	60-63	<b>E</b>	35-59	<b>FX</b>	незадовільно з можливістю	не зараховано з можливістю
Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS			Оцінка за національною шкалою																					
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку																						
90-100	<b>A</b>	відмінно	зараховано																						
82-89	<b>B</b>	добре																							
74-81	<b>C</b>																								
64-73	<b>D</b>	задовільно																							
60-63	<b>E</b>																								
35-59	<b>FX</b>	незадовільно з можливістю	не зараховано з можливістю																						

			повторного складання	повторного складання
	1-34	<b>F</b>	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

### ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ТЕМАМИ

Тема 1. Загальна характеристика переговорів.

Історія зародження переговорів. Основні зарубіжні теорії проведення переговорів. Погляди сучасних учених на визначення і класифікацію переговорів. Інститут переговорів. Соціальність переговорів. Переговори, у яких держава проявляє індиферентне ставлення до досягнення домовленостей. Переговори, на яких держава прагне досягти позитивних результатів. Переговори, що є вкрай важливими для їх учасників. Переговорний процес: визначення, підготовка та структура. Структура переговорного процесу. Підготовка до переговорів. Ведення переговорів. Аналіз результатів переговорів. Виконання досягнутих угод.

Тема 2. Принципи, методи і механізми переговорного процесу.

Вимоги до організації та проведення переговорів. Моральні принципи переговорів. Методи підготовки й проведення переговорного процесу. Психологічні механізми проведення переговорів. Методи особистісної психологічної підготовки до проведення переговорів (спрямовані на формування психологічної готовності до переговорів). Методи організаційні, які спрямовані на оволодіння організаційними формами підготовки та проведення переговорів. Складові компоненти ділової бесіди. Метод складання балансових аркушів. Метод «мозкового штурму». Метод проведення ділових нарад. Метод проведення ділових індивідуальних бесід. Механізм узгодження цілей та інтересів. Механізм прагнення до взаємної довіри сторін. Механізм забезпечення балансу влади і взаємного контролю сторін. Характерні риси переговорного процесу. Концепція ведення переговорів при врегулюванні конфліктів у сфері ділових відносин. Форми ведення міжособистісних переговорів.

Тема 3. Зміст комплексної підготовки до процесу переговорів.

Формування готовності до переговорів. Процес переговорів. Провідні напрями переговорів. Послідовність підготовки до переговорів. Два підходи до переговорів. Мета переговорів. Функції та види ведення переговорів. Етапи підготовки до переговорів. Розгорнений й експрес-варіант підготовки до переговорів. Переговори, спрямовані на продовження дії домовленостей, досягнутих угод. Переговори для нормалізації відносин. Переговори для переглядання угоди. Переговори для досягнення нової угоди. Переговори, зорієнтовані на отримання невіддзеркалених в угоді результатів. Підготовка до переговорів. Власне переговорний процес. Завершення переговорів і аналіз їхніх результатів. Змістова підготовка. Особисті інтереси, завдання й потреби. Групові потреби й інтереси. Мета розвитку організації. Вихідні установки. Засоби посилення своєї позиції в переговорах. Потреби, що зумовлюють інтереси. Інтереси партнера, що збігаються з власними інтересами. Інтереси партнера, що не збігаються з власними інтересами. Розгорнений й експрес-варіант підготовки до переговорів. Психологічні особливості формування готовності до переговорів. Порядок ведення переговорного процесу. Початок переговорів. Техніка ведення переговорів. Аналіз переговорного процесу.

Тема 4. Психологічні особливості проведення переговорів у професійній діяльності. Моделі поведінки партнерів у переговорному процесі. Поради та мовні кліше для ефективної комунікації. Технології ведення переговорів. Психологічні умови успіху на

переговорах. Міжнародні переговори в політиці та бізнесі. Способи подачі позиції, що можуть бути використані учасниками переговорів. Відкриття позиції. Закриття позиції. Виокремлення спільності в позиціях. Визначення розходжень у позиціях. Тактичні прийоми на переговорах. Прийоми, що широко застосовуються на всіх етапах. Прийоми, що належать до всіх етапів, але мають свою специфіку в застосуванні на кожному з них. Тактичні прийоми, які застосовуються на певних етапах переговорів. Налаштування. Отримання інформації. Передача інформації. Поштовх до роботи думки. Ухвалення рішення. Переговори на найвищому рівні: глав держав і урядів. Переговори на високому рівні: міністрів закордонних справ (або міністрів інших відомств). Переговори в робочому порядку: у яких не задіяні перші особи, між представниками політичних партій та організацій. Двосторонні переговори. Багатосторонні переговори. Міжнародні переговори. Прямі і непрямі, відкриті та конфіденційні, стандартні і нестандартні переговори.

Тема 5. Використання маніпулятивних технологій у переговорному процесі. Характеристика людей-маніпуляторів. Некоректні тактичні прийоми ділових партнерів. Протидія недобросовісним (маніпулятивним) прийомам ведення переговорів. Реакції на маніпулятивну поведінку та захист від неї під час переговорів. Зразкові тактики реагування (за Г. Бройнінгом). Конфлікт або консенсус. Стратегії взаємодії. Маніпулювання «благопристойністю» та справедливістю. Маніпуляції, засновані на «правилах пристойності» і «справедливості». Маніпуляції, які спрямовані на приниження опонента. Технології стратегій і тактик у переговорному процесі. Характеристика стратегій у переговорному процесі. Ультимативна тактика. Суть «прийому альтернатив».

Тема 6. Міжнародні переговори: поняття, концепції, класифікація, функції. Підготовка до ведення міжнародних переговорів. Поняття "Міжнародні переговори". Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентау. 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). 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.

## ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Основна література:

1. Блінов О. А. Б 695 Психологічне забезпечення переговорного процесу : навч. посіб. / О. А. Блінов. — К. : НАУ, 2013. — 248 с.
2. Василенко И. А. Международные переговоры в бизнесе и политике: стратегия, тактика, технологи: учеб. пособие / И. А. Василенко. — М.: Восток-Запад, 2011. — 424 с.
3. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: [навч. посіб.] / М.І. Дідківський. — К.: Знання, 2006. — 462 с.
4. Етика ділового спілкування: [навч. посібник для вузів] / Т.Б. Грищенко. — К.: ЦУЛ, 2007. — 344 с.

5. Кокоба А. Мастерство переговорных церемоний: стратегии бизнес-переговоров / А. Кокоба // Инвестгазета. – 2008. – № 29. – С. 56-58.
6. Левицкий Р. Самое главное о переговорах: учеб. пособие / Р. Левицкий, Д. Сандерс, Б. Барри, Дж. Минтон. — М. : ФОРУМ, 2011. — 320
7. Малхотра Д. Когда вам партнер лжет, а когда говорит правду: Искусство вести важнейшие переговоры / Дипак Малхотра, Макс Х. Базерман; пер. с англ. Г. А. Хен. — М.: АСТ: Астрель ; Владимир : ВКТ, 2011. — 411 с.
8. Петровская А. Убедительное рядом: (искусство ведения переговоров) / А. Петровская // Секретарь-референт. – 2005. – № 11. – С. 50-54.
9. Стрельникова Л. Деловые приемы / Л. Стрельникова // Секретарь- референт, 2008. – № 11. – С. 46-49.
10. Український дипломатичний словник / за ред. М. З. Мальського, Ю. М. Мороза – : Знання, 2011. – 495 с.

Допоміжна література:

1. Блінов О. А. Психологічне забезпечення переговорного процесу: курс лекцій / О. А. Блінов. — К.: КиМУ, 2009. — 376 с.
2. Василенко И. А. Международные переговоры в бизнесе и политике: стратегия, тактика, технологии: учеб. пособие / И. А. Василенко. — М.: Восток–Запад, 2011. — 424 с.
3. Василенко И. А. Политические переговоры / И. А. Василенко. — 2-е изд. — М.: Инфра-М, 2010. — 283 с.
4. Власова Н. Краткий кодекс переговорщика / Н. Власова. — М.: Эксмо, 2008. — 967 с.
5. Гоулстон М. Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров / М. Гоулстон; пер. с англ. Михаила Фербера. — 2-е изд. — М: Манн, Иванов и Фербер, 2011. — 272 с.
6. Караяни А. Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учеб. пособ. для студ. вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция», «Правоохранительная деятельность» / А. Г. Караяни, В. Л. Цветков. — М.: ЮНИТИДАНА: Закон и право, 2011. — 247 с.
7. Кузнецов И. Н. 100 самых эффективных приемов для проведения успешных переговоров / И. Н. Кузнецов. — Минск: Харвест, 2011. — 640 с. — (Карманная библиотека).
8. Ложкін Г. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика: навч. посіб. / Г. В. Ложкін, Н. І. Пов'якель. — К.: Професіонал, 2007. — 416 с.
9. Майер Р. Как всегда побеждать в переговорах, не повышая голоса, не теряя хладнокровия, не вступая в «драку»: пер. с англ. / Р. Майер. — СПб: ДИЛЯ, 2008. — 384 с. 411, [5] с.
10. Орбан-Лембрик Л. Е. Юридична психологія: навч. посіб. / Л. Е. Орбан-Лембрик, В. В. Кошинець. — Чернівці: Книги-XXI, 2007. — 448 с.
11. Фишер Р. Путь к согласию или переговоры без поражения / Р. Фишер, У. Юри. — Ужгород: Світ, 2008. — 144 с.
12. Хоган К. Психология влияния: Техники манипуляции в бизнесе и личном общении: пер. с англ. / Кевин Хоган. — М.: Диалектика, 2007. — 352 с.
13. Юри У. Преодолевая «НЕТ», или переговоры с трудными людьми / У. Юри. — М.: Эксмо, 2008. — 140 с.