

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
ІМ. Б.Д.ГАВРИЛИШИНА

ЗАТВЕРДЖУЮ



Директор
 ІННІМВ ім. Б. Д. Гаврилишина

_____ ІВАЦУК І. О.

«_____» 2023 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

В. о. проректора
 з науково-педагогічної роботи



_____ ОСТРОВЕРХОВ В. М.

«_____» 2023 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ



Директор ІННІІОТ

_____ ІВАН ПИТЕЛЬ

«_____» 2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА
з дисципліни
«СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ВЕДЕННЯ
МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕГОВОРІВ »

Ступінь вищої освіти – магістр

Галузь знань 29 «Міжнародні відносини»

Спеціальність 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»

Освітньо-професійна програма «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»

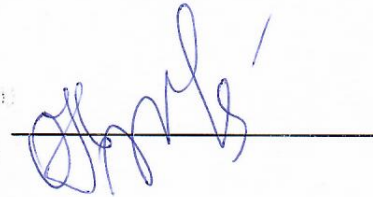
кафедра міжнародних відносин та дипломатії

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (год.)	ІРС (год.)	Тренінг, КПІЗ (год.)	СРС (год.)	Разом (год.)	Залік (сем.)
Денна	1	2	30	15	5	4	66	120	2
Зачна	1	2	8	4	-	-	108	120	3

Робочу програму склала канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародних відносин та дипломатії Наталія Іванівна Карпишин

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародних відносин та дипломатії, протокол № 3 від «2» 10 2023 року

Завідувач кафедри
міжнародних відносин та дипломатії
д.е.н., проф. Тулай О. І.



Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії» № 3 від «2» 10 2023 року

Голова групи забезпечення спеціальності
д. іст. н., професор Дацків І. Б.



Гарант освітньої програми «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»

д. е. н., професор Кравчук Н. Я.



СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів»

1. Опис дисципліни «Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів»

Дисципліна	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів ECTS – 5	Галузь знань – 29 «Міжнародні відносини»	Статус дисципліни – вибіркова дисципліна циклу професійної підготовки Мова навчання - українська
Кількість залікових модулів – 3	Спеціальність – 291 «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії»	Рік підготовки – 1 Семестр – 2
Кількість змістових модулів – 2	Ступінь вищої освіти – магістр	Денна: Лекції – 30 год., Практичні заняття – 15 год. Заочна: Лекції – 8 год., Практичні заняття – 4 год.
Загальна кількість годин – 150		Денна: Самостійна робота – 66 год. Тренінг, КППЗ - 4 год. Індивідуальна робота – 5 год. Заочна: Самостійна робота – 108 год.
Тижневих годин – 10 год., з них аудиторних – 3 год.		Вид підсумкового контролю – залік

2. Мета і завдання дисципліни «Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів»

Мета вивчення 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.

Завдання вивчення 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.

2.1. Найменування та опис компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни:

а) знати:

основні поняття, терміни та категорії, що складають суть теорії переговорів;
місце та роль переговорів в сучасній системі міжнародних відносин;
базові концепції переговорів; типи та види переговорів, їх функції;
структуру переговорного процесу, особливості кожного із його етапів

стратегії та тактичні прийоми, які використовуються при переговорах та особливості національних та особистих стилів ведення переговорів;

специфіку переговорів на високому та найвищому рівнях, багатосторонніх переговорів;

функції, стратегії та види посередництва; стратегію і тактику ведення переговорів; ефективні технології ведення переговорів;

психологію невербальної поведінки; етику і культуру поведінки на переговорах; особливості ведення ділових переговорів з зарубіжними партнерами;

б) уміти:

ставити мету і формулювати завдання переговорів;

визначати діапазонів цілей і завдань, для підготовки переговорного процесу;

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 переговорів.

2.2. Передумови для вивчення дисципліни. Вибіркова дисципліна циклу професійної підготовки «Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів» тісно взаємодіє з такими дисциплінами, як: міжнародні системи та глобальний розвиток; глобальна безпека та міжнародні конфлікти; економічна дипломатія; Україна в сучасному геополітичному просторі.

Результати навчання. Результатом вивчення дисципліни «Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів» є формування у студентів необхідних навичок для проведення ефективних міжнародних переговорів, нарад і публічних виступів.

Програма дисципліни «Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів»

Змістовий модуль 1. Концептуальні основи інституту переговорів

Тема 1. Історія становлення інституту переговорів

Історія зародження переговорів. Виникнення поняття «перемовини».

Праця Ф. Кальєр (У 1716 р.) «Способи ведення переговорів з монархами». Врегулювання суперечок. Примітивні форми інституту переговорів: проксенія, амфіктіони, пілагори .

Історичні етапи становлення інституту переговорів. Якості, необхідні для ведення переговорів у Давній Греції. Етикет переговорів у Давньому Римі.

Підготовка і ведення переговорів на поч. ХХ століття.

Переговорна проблематика як самостійний науковий напрям. Роль переговорів у становленні дипломатії.

Тема 2. Теорії проведення переговорів

Основні зарубіжні теорії проведення переговорів.

Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентау.

Теорія переговорів К. Райта «залізний кулак в оксамитовій рукавичці».

Соціальність переговорів. Погляди на переговорний процес Р. Фішера та У. Юрі.

Аспекти переговорів: прагматичний, комунікаційний, ігровий,
Переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту.
Погляди сучасних учених на визначення і класифікацію переговорів.

Тема 3. Міжнародні переговори: зміст та класифікація

Поняття «переговори» та «міжнародні переговори». Функції переговорів (інформаційно-комунікативна; регуляційна; пропагандистська; функція вирішення власних внутрішньополітичних і зовнішньополітичних завдань; координації дій на міжнародній арені). Загальні правила поведінки на переговорах

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 4. Міжнародно-правові засади переговорів

Поняття «міжнародна угода». Типи міжнародно-правових актів: договір, конвенція, хартія, декларація, пакт, статут. Нормативні акти, які формулюють права і обов'язки відповідних суб'єктів (конвенції, пакти, угоди, договори тощо). Нормативні акти, які не формулюють прав і обов'язків безпосередньо (декларації, заяви, меморандуми).

Конвенція про міжнародні договори, прийнята Конференцією американських держав в 1928 р.

Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969 р. Віденська конвенція про правонаступництво держав стосовно договорів 1978 р., Віденська конвенція про право договорів між державами і міжнародними організаціями або між міжнародними організаціями 1986 р.

Місце міжнародних договорів у національному законодавстві України (ст. 9 Конституції України). Закон України «Про дію міжнародних договорів на території України» від 10 грудня 1991 р. Порядок укладання, виконання та денонсації міжнародних договорів України згідно Закону України «Про міжнародні договори України» від 22 грудня 1993 р.

Змістовий модуль 2. Переговорний процес: організаційні та культурно-психологічні особливості

Тема 5. Підготовка до ведення переговорів

Завдання та проблеми підготовчої роботи.

Змістовний, тактичний аспект та організаційний аспекти підготовки переговорів.

Вибір місця та термінів проведення переговорів. Визначення порядку денного та рівня 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.

Моделювання процесу переговорів. Позиційно-функціональні моделі організації взаємодії: арбітраж, тиск (конфронтація), переговори, переговори з допомогою посередника, консультування, представництво, миротворництво.

Тема 6. Переговорний процес

Перша фаза переговорів - уточнення позицій учасників переговорів. Головні завдання та прийоми, що сприяють розв'язанню поставлених завдань. Форми поведінки, що перешкоджають проведенню бесіди.

Друга фаза – Пошук альтернатив. Маніпулятивна поведінка. Реакції на маніпулятивну поведінку та захист від неї під час переговорів. Маніпулювання "благопристойністю" та справедливістю. Комунікативні помилки промовців/слухачів, що заважають створенню позитивної атмосфери та клімату переговорів.

Етап завершення переговорів. Аналіз результатів переговорів. Виконання досягнутих угод.

Тема 7. Поведінкові прийоми на переговорах

Моделі поведінки партнерів у переговорному процесі.

Поради та мовні кліше для ефективної комунікації. Технології ведення переговорів. Психологічні умови успіху на переговорах.

Психологічні типи, їх поведінка в діловому спілкуванні та переговорах.

Реакція на некоректну поведінку співрозмовника. Контрприйоми проти некоректного ведення суперечки.

Тактичні прийоми на переговорах.

Уміння говорити, слухати, формулювати питання. Технологія ведення ділової розмови та ефективного спілкування. Планування промови або презентації. Планування часу. Комплекс дій з підготовки презентації.

Перепони у спілкуванні.

Тема 8. Національні та особистісні стилі ведення переговорів

Національні стилі ведення переговорів. П'ять параметрів, що характеризують національний стиль ведення переговорів за Фішером. Особливості спілкування з партнерами з різних країн і континентів.

Історичні традиції та підходи до переговорів, загальні ціннісні та ідеологічні установки. Види аргументів, що характеризують національні особливості сприйняття і мислення під час переговорів.

Поведінкові особливості на переговорах. Особистісний стиль ведення переговорів. Висновки Д. Дракмана. Методики аналізу особистісного стилю.

3. Структура залікового кредиту дисципліни «Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів»

	Кількість годин					
	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	Індивідуальна робота	Тренінг КППЗ	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Концептуальні основи інституту переговорів						
Тема 1. Історія становлення інституту переговорів	2	1	8	-	2	Поточне опитування
Тема 2. Теорії проведення переговорів	4	2	8	5		Поточне опитування
Тема 3. Міжнародні переговори: зміст та класифікація	4	2	8	-		Групові завдання
Тема 4. Міжнародно-правові засади переговорів	4	2	8	-		Групові завдання
Змістовий модуль 2. Переговорний процес: організаційні та культурно-психологічні особливості						
Тема 5. Підготовка до ведення переговорів.	4	2	9	-	2	Групові завдання
Тема 6. Переговорний процес	4	2	9	-		Поточне опитування
Тема 7. Поведінкові прийоми на переговорах	4	2	9	-		Групові завдання
Тема 8. Національні та особистісні стилі ведення переговорів	4	2	9			
Разом	30	15	66	5	4	

Заочна форма навчання

Назва теми	Кількість годин		
	Лекції	Практичні заняття	СРС
Тема 1. Історія становлення інституту переговорів	1	-	12
Тема 2. Теорії проведення переговорів	1	1	12
Тема 3. Міжнародні переговори: зміст та класифікація	1	-	12
Тема 4. Міжнародно-правові засади переговорів	1	1	12
Тема 5. Підготовка до ведення переговорів.	1	-	12
Тема 6. Переговорний процес	1	1	16
Тема 7. Поведінкові прийоми на переговорах	1	-	16
Тема 8. Національні та особистісні стилі ведення переговорів	1	1	16

Разом	8	4	108
--------------	----------	----------	------------

Тематика практичних занять

Практична робота № 1

Тема 1. Історія становлення інституту переговорів

Мета. Дослідження історії зародження переговорів та історичних етапів становлення інституту переговорів.

Питання для обговорення:

1. Історія зародження переговорів.
2. Примітивні форми інституту переговорів
3. Історичні етапи становлення інституту переговорів.
4. Переговорна проблематика як самостійний науковий напрям.
5. Роль переговорів у становленні дипломатії.

Практична робота № 2

Тема 2. Теорії проведення переговорів

Мета. Вивчення основних зарубіжних теорій проведення переговорів.

Питання для обговорення:

1. Теорія мистецтва дипломатичних переговорів Г. Моргентау.
2. Теорія переговорів К. Райта «залізний кулак в оксамитовій рукавичці».
3. Соціальність переговорів у Р. Фішера
4. Переговорний процес У. Юрі.
5. Переговори в рамках співробітництва держав і в умовах конфлікту.
6. Погляди сучасних учених на визначення і класифікацію переговорів.

Практична робота № 3

Тема 3. Міжнародні переговори: зміст та класифікація

Мета. Вивчити зміст понять та ознайомитись із класифікацією міжнародних переговорів

Питання для обговорення:

1. Зміст понять «переговори» та «міжнародні переговори» та їх функції
2. Загальні правила поведінки на переговорах
3. Переговори на найвищому рівні та високому рівні. Переговори в робочому порядку.
4. Двосторонні та багатосторонні переговори.

Практична робота № 4

Тема 4. Міжнародно-правові засади переговорів

Мета. Вивчити нормативно-правову проведення міжнародних переговорів

Питання для обговорення:

1. Типи міжнародно-правових актів
2. Конвенція про міжнародні договори, прийнята Конференцією американських держав в 1928 р.
3. Віденські конвенції, що регулюють міжнародні договори (1969р.; 1978р.;1986р.
4. Міжнародні договори у національному законодавстві України

Практична робота № 5

Тема 5. Підготовка до ведення переговорів

Мета. Вивчити особливості підготовчого етапу проведення переговорів

Питання для обговорення:

1. Завдання та проблеми підготовчої роботи.
2. Організаційна підготовка переговорів.
3. Технічні засоби по підготовці та веденню переговорів.
4. Моделювання процесу переговорів.
5. Позиційно-функціональні моделі організації взаємодії

Практична робота № 6

Тема 6. Переговорний процес

Мета. Засвоєння особливостей та етапів переговорного процесу

Питання для обговорення:

1. Перша фаза переговорів - уточнення позицій учасників переговорів.
2. Друга фаза – Пошук альтернатив.
3. Маніпулятивна поведінка під час переговорів: реакції та захист
4. Етап завершення переговорів.
5. Аналіз результатів переговорів та виконання досягнутих угод.

Практична робота № 7

Тема 7. Поведінкові прийоми на переговорах

Мета. Засвоєння моделі поведінки партнерів у переговорному процесі та знання про психологічні типи у спілкуванні та переговорах.

Питання для обговорення:

1. Моделі поведінки партнерів у переговорному процесі.
2. Поради та мовні кліше для ефективної комунікації.
3. Технології ведення переговорів.
4. Психологічні типи, їх поведінка в діловому спілкуванні та переговорах.
5. Реакція на некоректну поведінку співрозмовника.
6. Тактичні прийоми на переговорах.
7. Уміння говорити, слухати, формулювати питання. Перепони у спілкуванні.

Практична робота № 8

Тема 8. Національні та особистісні стилі ведення переговорів

Мета. Вивчення національних особливостей спілкування з партнерами з різних країн і континентів.

Питання для обговорення:

1. Національні стилі ведення переговорів.
2. Особливості спілкування з партнерами з різних країн і континентів.
3. Поведінкові особливості на переговорах.
4. Особистісний стиль ведення переговорів.
5. Методики аналізу особистісного стилю.

6. Комплексне практичне індивідуальне завдання

Комплексне практичне індивідуальне завдання з дисципліни «Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів» студенти виконують самостійно на основі сформованого випадковим чином вибіркового масиву вихідних (первинних) даних, оформлених у вигляді наскрізної практичної задачі. Метою виконання КПЗ розвиток навичок самостійної роботи, систематизація знань, поглиблене вивчення інформаційних систем, узагальнення класифікаційних ознак, закріплення

теоретичних знань та практичне застосування знань студента з навчального курсу; при його виконанні та оформленні студент використовує комп'ютерну техніку. КППЗ оцінюється за 100-бальною шкалою. Виконання КППЗ є одним із обов'язкових складових модулів залікового кредиту.

Завдання КППЗу:

1. Порівняти національні стилі ведення переговорів:
 - а) китайський та японський;
 - б) німецький та французький;
 - в) американський та російський;
 - г) на вибір студента.
2. Підготувати есе по темі «Український стиль ведення переговорів: реальність чи перспектива?»

7. Самостійна робота студентів

1. Вивчення переговорів: основні підходи та методи.
2. Переговорний процес як специфічне суспільне явище.
3. Особливості наукового дослідження переговорів.
4. Суб'єктивні та об'єктивні підходи до тлумачення місця та ролі переговорів у міжнародній практиці.
5. Правила ведення переговорів.
6. Правила посередництва.
7. Класифікація та функції переговорів.
8. Основні стратегії ведення переговорів.
9. Основні тактичні прийоми ведення переговорів.
10. Основні методи ведення переговорів.
11. Етапи переговорів.
12. Посередництво в переговорах.
13. Стратегічні підходи до проведення переговорів.
14. Підсумкові документи міжнародних переговорів.
15. Міжнародні переговори: поняття та особливості на сучасному етапі.
16. Організаційна підготовка до переговорів.
17. Національні стилі ведення переговорів.
18. Теоретична підготовка до переговорів.
19. Особистісні стилі ведення переговорів.
20. Стилi поведінки партнерів на переговорах.
21. Можливості переговорів в залежності від етапу розвитку конфлікту.
22. Специфіка телефонної розмови. Етичні норми поведінки під час телефонних переговорів.
23. Застосування правил вербальної і невербальної зворотного зв'язку.
24. Особливості ведення переговорів з індійськими дипломатами.
25. Особливості ведення переговорів з дипломатами арабських країн.
26. Особливості ведення переговорів з японськими дипломатами.
27. Особливості ведення переговорів з китайськими дипломатами.
28. Особливості ведення переговорів з італійськими дипломатами.
29. Особливості ведення переговорів з німецькими дипломатами.
30. Особливості ведення переговорів з англійськими дипломатами.

8. Тренінг з дисципліни

Порядок проведення тренінгу

1. Вступна частина проводиться з метою ознайомлення студентів з темою тренінгового заняття.
2. Організаційна частина полягає у створенні робочого настрою у колективі студентів, визначенні правил проведення тренінгового заняття.
3. Практична частина реалізовується шляхом виконання завдань у групах студентів у кількості 3-5 осіб з певних проблемних питань теми тренінгового заняття.
4. Підведення підсумків. Обговорюються результати виконаних завдань у групах. Обмін думками з питань, які виносилися на тренінгові заняття.

Апробація методик аналізу особистісного стилю

Методика 1: Вивчення структури темпераменту людини (В. Русалов)

Методика 2: Діагностики типу поведінкової активності (Л. Вассерман, Н. Гуменюк)

Методика 3: Діагностики ригідності

Методика 4: Дослідження «рівня суб'єктивного контролю» (Дж. Роттер)

Методика 5: Вивчення рівня комунікативного контролю

Методика 7: «Чи сильний у Вас характер» (В. Роцаховський)

Методика 8: Дослідження акцентуації характеру (Г. Шмішек)

Методика 9: Оцінка лідерських якостей

Методика 10: «Чи схильні Ви до ділового ризику?»

Методика 11: Визначення мотивації успіху і боязні невдачі (А. Реан)

Методика 12: Вивчення мотивації до успіху (Т. Елерс)

Методика 13: Вивчення оцінки мотивації уникнення невдач (Т. Елерс)

Методика 14: «Дослідження міжособистісних стосунків» (К. Томас)

Методика 15: Самооцінка емпатичних здібностей

Методика 16: Вивчення лідерського стилю Р. Бейлза – К. Шнейера, модифікація Т. В. Бендас

Методика 17: Вивчення лідерського і гендерного стилей поведінки менеджера А. Кенн і Л. Зігфрида, модифікація Т. В. Бендас

Методика 18: Діагностика соціально-психологічних установок особистості в мотиваційно-споживчій сфері (О. Ф. Потьомкіної)

Проективні методики

9. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У процесі вивчення дисципліни «Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів» використовуються наступні методи оцінювання навчальної роботи студента:

- поточне тестування та опитування;
- підсумкове тестування по кожному змістовому модулю;
- ректорська контрольна робота;
- оцінювання виконання КПЗ;
- залік.

10. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Стратегія і тактика ведення міжнародних переговорів» визначається як середньозважена величина, в залежності від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3
30%	40%	30%
Усне опитування під час занять (1-4 теми) – 5 балів за тему - макс. 20 балів Модульна контрольна робота (теми 1-4) – макс. 80 балів	Усне опитування під час занять (5-8 теми) 5 балів за тему – макс. 20 балів Модульна контрольна робота (теми 5-8) – макс. 80 балів	Підготовка КПЗ – макс. 40 балів Захист КПЗ – макс. 40 балів Участь у тренінгах – макс. 20 балів

Шкала оцінювання:

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

11. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна

№ з/п	Найменування	Номер теми
1.	Електронний варіант лекцій	1-8
2.	Мультимедійне супроводження лекцій, підготовлене у програмі Microsoft PowerPoint	1-8
3.	Індивідуальні завдання для самостійного виконання (електронний варіант)	1-8
4.	Тестові завдання, розміщені у системі MOODLE	1-8
5.	Фліпчарт, ноутбук, проектор	1-8

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Беліченко А.Г., Воронкова В.Г., Мельник В.В. Етика ділового спілкування. Навчальний посібник для ВНЗ (рекомендовано МОН України) / А.Г. Беліченко, В.Г. Воронкова, В.В. Мельник. К: вид-во Магнолія. 2019. 312 с.
2. Блінов О.А. Психологічне забезпечення переговорного процесу: навч. посіб. К.: НАУ, 2013. 248 с.
3. Гевін Кеннеді Домовлятися завжди. Як досягати максимуму в будь-яких переговорах / Г.Кеннеді - Клуб Сімейного Дозвілля", 2016. 384 с.
4. Гринчак В. А. Мирні засоби врегулювання міжнародних спорів : підручник. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2016. 187 с.
5. Джордж Росс Переговори у стилі Трампа. Ефективні стратегії і прийоми майстерного ведення бізнеспереговорів / Д.Росс. КМ-Букс, 2019. 240 с.
6. Дональдсон М. К., Дональдсон М. Умение вести переговоры для «чайников». К.: Диалектика, 2017. 369с.
7. Искусство презентаций и ведения переговоров. Навчальний посібник / М. Моловач Вид- во ЦНЛ. 2020. 248 с.
8. Кокоба А. Мастерство переговорных церемоний: стратегии бизнес-

переговорів. *Інвестгазета*. 2016. № 29. С. 56–58.

9. Красніцька Г. М. Історичні етапи розвитку ділових переговорів. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Історичні науки*. Том 31 (70) № 1. 2020. С. 98-102.

10. Луцишин Г.І. Конфліктологія та теорія переговорів. Навчальний посібник / Г.І.Луцишин. Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка». 2015. 200 с.

11. Методичні рекомендації до самостійного вивчення дисципліни «Організація проведення переговорів» / Укл.: О. П. Крупський, О. В. Щипанова. — Д.: 2011. — 284 с.

12. Петровская А. Убедительное рядом: искусство ведения переговоров. *Секретарь-референт*. 2015. № 11. С. 50–54.

13. Прищак М. Д. Етика та психологія ділових відносин : навч. посіб. / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. Вінниця : ВНТУ, 2016. 150 с.

14. Стрельникова Л. Деловые приемы. Секретарь-референт, 2014. № 11. С. 46–49.

15. Український дипломатичний словник / за ред. М.З. Мальського, Ю.М. Мороза : Знання, 2011. 495 с.

16. Шлях до Так. Як вести переговори, не здаючи позицій / Роджер Фішер, Уільям Юрі, Брюс Петтон. 2016. 220 с.

17. Agarwal R., Viswanathan S., Animesh A. The “New” World of Negotiating: Interactions Mediated by Information Technology // *The Psychology of Negotiations in the 21st Century Workplace: New Challenges and New Solutions*. L.: Taylor and Francis, 2020.

18. Bertram Spector (2022). *The Dynamics of International Negotiation: Essays on Theory and Practice* DOI: 10.4324/9781003314400

19. Gelfand M.J., Gal Y.K. Negotiating in a Brave New World: Challenges and Opportunities for the Field of Negotiation. *The Psychology of Negotiations in the 21st Century Workplace: New Challenges and New Solutions*. L.: Taylor and Francis, 2018.

20. Gitman, Lawrence J. *The Best of the Future of Business USA*: Thomson South-Western, 2018. 518 p.