

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ СОЦІОЛОГІЇ ТА УПРАВЛІННЯ
КАФЕДРА СОЦІОЛОГІЇ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету соціології та
управління

 Т.Ф. Бірюкова

2023



СТРАТЕГУВАННЯ ПЕРЕГОВОРІВ ТА МЕДІАЦІЇ
РОБОЧА ПРОГРАМА

підготовки бакалаврів

очної (денної) та заочної (дистанційної) форм здобуття освіти

спеціальності 054 «Соціологія»

освітньо-професійна програма «Соціологія медіації і кримінології»

Укладач: Лепський Максим Анатолійович, д.філос.н., професор, професор кафедри соціології

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри соціології

Протокол № 1 від "20" 09 2023 р.
Завідувач кафедри соціології


(підпис)

В.О. Скворець

Ухвалено науково-методичною радою
факультету соціології та управління

Протокол № 1 від "07" 09 2023 р.

Голова науково-методичної ради
факультету соціології та управління


(підпис) Н.В. Горло

Погоджено
Гарант освітньо-професійної програми


(підпис)

М.А. Лепський

2023 рік

1. Опис навчальної дисципліни

1	2	3	
Галузь знань, спеціальність, освітня програма рівень вищої освіти	Нормативні показники для планування і розподілу дисципліни на змістові модулі	Характеристика навчальної дисципліни	
		очна (денна) форма здобуття освіти	заочна (дистанційна) форма здобуття освіти
Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки	Кількість кредитів – 3	Вибіркова	
		Цикл професійної підготовки освітньої програми	
Спеціальність 054 Соціологія	Загальна кількість годин – 90	Семестр:	
		5-й	7-й
Освітньо-професійні програми «Соціологія медіації і кримінології»	Змістових модулів – 4	Лекції	
		20 год.	6 год.
		Семінарські	
		20 год.	4 год.
Рівень вищої освіти: бакалаврський	Кількість поточних контрольних заходів – 8	Самостійна робота	
		20 год.	50 год.
		Вид підсумкового семестрового контролю: залік	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Стратегування переговорів та медіації» є отримання студентами холістичних, стратегічного рівня комунікативних, переговорних, медіаторних компетенцій, знань, вмінь та навичок, необхідних для організації та проведення успішних переговорів у організаціях, підприємствах, установах на рівні топ-менеджменту та медіаторів.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Стратегування переговорів та медіації» є: отримання знань базових понять «стратегування», «стратегія», «переговори», «медіація», їх сутність, типології та класифікації методів; розуміння та вміння застосовувати принципів, форм і методів стратегування переговорів та медіації як соціальної технології, практики та діяльності; володіння методологічними та методичними основами стратегічного рівня переговорів та його єдності з іншими рівнями та візіями; набуття знань основ застосування методів стратегування та цілісного бачення у переговорах; усвідомлення місце і функції стратегування відносно інших видів антиципації результатів переговорів; володіння основами стратегічного планування у переговорних комунікаціях у соціальному управлінні; розуміння інформаційних соціальних технологій стратегування медіації; набуття знань актуальних проблем управління майбутнім у єдності візії, стратегування та індикаторів дослідження майбутнього у переговорах та медіації, вирішення проблеми безперспективності у соціальному управлінні. отримання знань, умінь, навичок складати стратегічні плани з актуальних проблем переговорів у медіації вирішення соціальних конфліктів; формування уміння робити вибір певних методів стратегування переговорів; формування знань, умінь, навичок застосовувати послідовність етапів стратегування переговорів та медіації; отримання

знань, умінь, навичок формулювати стратегування переговорів та медіації у взаємодії з складними суб'єктами конфлікту.

За результатами вивчення навчальної дисципліни «Стратегування переговорів та медіації» студент повинен:

знати:

- 1) основні методологічні підходи проведення стратегій медіаторних технологій врегулювання конфліктів;
- 2) специфіку застосування стратегування переговорів та медіації в соціології та соціо-гуманітарних науках;
- 3) основні поняття курсу;
- 4) класифікації стратегії врегулювання конфліктів;
- 5) етапи проведення стратегічного масштабу переговорів та медіації;
- 6) методологічні проблеми стратегування медіаторних технологій врегулювання конфліктів;
- 7) можливості застосування стратегій інтервенцій медіації та переговорів.

вміти:

- 1) обирати тип стратегування переговорів та медіації відповідно до специфіки його об'єкта;
- 2) визначати шляхи подолання методологічних проблем стратегування переговорів та медіації;
- 3) чітко визначати переваги та обмеження кожного із видів стратегування переговорів та медіації;
- 4) проводити декомпозицію об'єкта дослідження;
- 5) оцінювати важливість альтернатив за допомогою методів профілактичної та супровідної інтервенції;
- 6) розв'язувати завдання за допомогою методу картування конфлікту;
- 7) проводити синтез результатів дослідження.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні досягти таких **результатів навчання (компетентностей):**

Заплановані робочою програмою результати навчання та компетентності	Методи і контрольні заходи
1	2
ЗК09. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.	Усне опитування на семінарських заняттях; тестування та практичні завдання у системі Moodle
СК01. Здатність оперувати базовим категоріально-понятійним апаратом соціології.	Усне опитування на семінарських заняттях; тестування та практичні завдання у системі Moodle
СК11. Здатність обґрунтовувати вибір методів і методик для розв'язання дослідницької проблеми, реалізації мети та вирішення задач дослідження.	Підготовка індивідуального дослідницького завдання; практичні завдання у системі moodle znu
РН13. Застосовувати інструментарій соціологічної науки в дослідженні різних сфер суспільного життя.	Написання та усний захист індивідуального дослідницького завдання.
РН19. Володіти навичками соціологічного аналізу соціальних проблем та соціологічного обґрунтування рішень регулювання останніх.	Усне опитування на семінарських заняттях; тестування та практичні завдання у системі Moodle

Міждисциплінарні зв'язки

Дисципліни, які пов'язані з викладанням курсу «Соціологія агресії та злочинності»: «Соціологічний профайлінг злочинця», «Практикум медіаторних технологій», «Соціологія конфлікту», «Сучасні соціологічні теорії», «Організація роботи соціологічної служби».

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Стратегічні моделі медіації та переговорів

Тема 1. Стратегування переговорів та медіація.

Визначення стратегії. Ризики, невизначеності, волатильність та турбулентність у переговорах та медіації. Як готуватися до ризиків та невизначеності у переговорах. Як пов'язані рівні переговорів та медіації. Діапазон праці медіатора. Стратегічні наслідки конфлікту.

Тема 2. Моделі переговорів Трьохкрокова модель Дугласа. Восьмикрокова модель Гуллівера.

Моделювання переговорів та структура конфліктів. Моделі переговорів Трьохкрокова модель Дугласа. Восьмикрокова модель Гуллівера. Як працювати з моделями під час підготовки та стратегування. Вплив у динаміку конфлікту

Тема 3. Моделі переговорів. Модель Гарвардської школи. Восьміетапна модель Кеннеді. Модифікації моделей переговорів..

Універсальне та особливе у конфліктах. Стадії ескалації та стратегії «перемога-перемога», «перемога-поразка», «поразка-поразка». Моделі переговорів. Модель Гарвардської школи. Восьміетапна модель Кеннеді. Модифікації моделей переговорів. Як працювати з моделями під час підготовки та стратегування. Вплив у динаміку конфлікту

Змістовий модуль 2. Стратегування на різних етапах переговорів

Тема 4. Стратегування процесів. Етапи стратегічного планування.

Динаміки процесів переговорів – основні чинники та їх зміни. Стратегії конфлікту. Стратегування процесів. Етапи стратегічного планування. Особливості кожного етапу та як «не збитися з шляху медіаторів». Тактика у конфлікті (втеча, силове придушення, пристосування компроміс, співробітництво)

Тема 5. Основні тактики та стратегії роботи в конфліктних комунікаціях

Тактика – визначення, специфіка, зміст. Основні взаємозв'язки тактики та стратегії роботи в конфліктних комунікаціях. Відповідність тактик обраній стратегії, методологія вибору. Погоджувальні процедури. Переговори. Посередництво. Форми участі посередника у вирішенні конфлікту. Самодопомога у конфлікті.

Тема 6. Основні тактики та методи переговорів в конфліктних комунікаціях.

Співвідношення понять «тактика переговорів», «методи переговорів» та «прийоми переговорів». Пов'язаність основних тактик та методів переговорів в конфліктних комунікаціях. Як пов'язані стратегії, тактики, методи та прийоми. Розкриття передумов та кола проблем, які дозволяє розв'язати моделювання. Підготовка до переговорів. Ведення переговорів. Аналіз результатів переговорів.

Змістовий модуль 3. Стратегічний рівень підготовки та проведення переговорів та медіації

Тема 7. Стратегічний рівень підготовка до переговорів.

Основи медіації та її стратегування. Дінімуки ескалації конфліктів, їх специфіка, пороги. Стратегічні інтервенції та візії у переговорах.

Тема 8. Стратегічний рівень переговорів під час обговорення «face to face».

Стратегічний вимір та часові динаміки переговорів. Основні етапи медіації; Процедура медіації Підготовка до медіації - Презентація сторін та початок переговорів; Обмін думками. Окремі зустрічі. Визначення порядку денного. Запис угоди. Технології інтервенції на кожному етапі.

Змістовий модуль 4. Стратегічна раціоналізація переговорів

Тема 9. Внесення пропозицій і торг – тактики та стратегування.

Стратегії ігор з нульовим та ненульовим вирашем. Тактики позицій, тактики внесення пропозицій. Торг та його раціоналізація. Відмова від торгів та насідки. Тактика праці з інтересами та потребами. і торг – тактики та стратегування.

Тема 10. Стратегії раціоналізації переговорів

Обмежена раціоналізація, псевдо раціоналізація та раціоналізація переговорів. Переходи від емоційного напруження до раціоналізації. Емотивни практики та емпатія, їх взаємозв'язок з раціоналізацією.

4. Структура навчальної дисципліни

Змістовий модуль	Усього годин	Аудиторні (контактні) години						Самостійна робота, год		Система накопичення балів		
		Усього годин		Лекційні заняття, год		Семінарські заняття, год				Теор. зав-ня, к-ть балів	Практ. зав-ня, к-ть балів	Усього балів
		о/д ф.	з/в ф.	о/д ф.	з/дист ф.	о/д ф.	з/дист ф.	о/д ф.	з/дист ф.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	15	8	4	4	2	4	2	7	11	10	5	15
2	15	12	2	6	2	6	-	3	13	10	5	15
3	15	8	2	4	2	4	-	7	13	10	5	15
4	15	12	2	6	-	6	2	3	13	10	5	15
Усього за змістові модулі	60	40	10	20	6	20	4	20	50	40	20	60
Підсумковий семестровий контроль залік	30							30	30			40
Загалом		90								100		

5. Темі лекційних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		о/д ф.	з/дист ф.
1	Стратегування переговорів та медіація.	2	2
2	Моделі переговорів Трьохкрокова модель Дугласа. Восьмикрокова модель Гуллівера.	2	
3	Моделі переговорів. Модель Гарвардської школи. Восьмітапна модель Кеннеді. Модифікації моделей переговорів.	2	
4	Стратегування процесів. Етапи стратегічного планування	2	
5	Основні тактики та стратегії роботи в конфліктних комунікаціях.	2	
6	Основні тактики та методи переговорів в конфліктних комунікаціях.	2	
7	Стратегічний рівень підготовка до переговорів.	2	
8	Стратегічний рівень переговорів під час обговорення «face to face».	2	2
9	Внесення пропозицій і торг – тактики та стратегування.	2	
10	Стратегії раціоналізації переговорів.	2	2
Разом		20	6

6. Темі семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість	
		о/д ф.	з/дист ф.
1	Стратегування переговорів та медіація.	2	2
2	Моделі переговорів Трьохкрокова модель Дугласа. Восьмикрокова модель Гуллівера.	2	2

3	Моделі переговорів. Модель Гарвардської школи. Восьміетапна модель Кеннеді. Модифікації моделей переговорів.	2	
4	Стратегування процесів. Етапи стратегічного планування	2	
5	Основні тактики та стратегії роботи в конфліктних комунікаціях.	2	
6	Основні тактики та методи переговорів в конфліктних комунікаціях.	2	
7	Стратегічний рівень підготовка до переговорів.	2	
8	Стратегічний рівень переговорів під час обговорення «face to face».	2	
9	Внесення пропозицій і торг – тактики та стратегування.	2	
10	Стратегії раціоналізації переговорів.	2	
Разом		20	2

7. Види і зміст поточних контрольних заходів

№ змістового модуля	Вид поточного контрольного заходу	Зміст поточного контрольного заходу	Критерії оцінювання	Усього балів
1	2	3	4	5
1	Відповідь на семінарі	<u>Семінар №1</u> Питання за Змістовим модулем 1 <u>Семінар №2</u> Питання за Змістовим модулем 1 <u>Семінар №3</u> Питання за Змістовим модулем 1	5 балів – глибокі і систематичні знання теорії, здатність вирішувати проблемні питання. Відповідь відрізняється точністю формулювань, логікою, достатній рівень узагальненості знань. Наявна авторська позиція 4 бали – глибокі і систематичні знання теорії, здатність вирішувати проблемні питання. Відповідь студента відрізняється точністю формулювань, логікою, достатній рівень узагальненості знань. 3 бали – студент знає і може самостійно сформулювати основні поняття теми та пов'язати їх з реальними явищами. Проте відповідь змістовно неповна. Відповідь логічна, але розуміння не є узагальненим 2 бали – студент відтворює основні поняття і визначення, але досить поверхово, не виділяючи взаємозв'язок між ними, може сформулювати з допомогою викладача основні положення теми, допускає помилки, які повною мірою самостійно виправити не може 1 бал - відповідь студента фрагментарна, зумовлена нечіткими уявленнями про закони і явища. У відповіді цілком відсутня самостійність	10
	Практичне завдання	<u>Студент виконує на вибір одне із зазначених завдань:</u>	5 балів – повна змістовна робота, висока аргументованість, переконливе демонстрування	5

		<p><u>Практичне завдання №1</u> Обрати та проаналізувати конфлікт, проведене в останні 5 років, вказавши організатора/ів, мету, терміни проведення, методику та отримані результати.</p> <p><u>Практичне завдання №2</u> стислий зміст завдання, обрані автором об'єкти порівняння, методику зіставлення, отримані результати та можливості їх застосування до сучасних суспільних процесів.</p> <p><u>Практичне завдання №3</u> Сформулювати завдання для розв'язання конфлікту, визначивши метод отримання кінцевого результату та 5 критеріїв оцінки.</p>	<p>володіння методологією дослідження; 4 балів – робота досить повна, але є деякі неточності, пов'язані з використанням методології дослідження; 3-2 бали – робота неповна, поверхневий виклад матеріалу, відсутність аналітичних висновків; 1 бал – короткий поверхневий виклад матеріалу</p>	
Усього за ЗМ 1 контр. заходів	2			15
2	Відповідь на семінарі	<p><u>Семінар №4</u> Питання за Змістовим модулем 2</p> <p><u>Семінар №5</u> Питання за Змістовим модулем 2</p> <p><u>Семінар №6</u> Питання за Змістовим модулем 2</p>	<p>5 балів – глибокі і систематичні знання теорії, здатність вирішувати проблемні питання. Відповідь відрізняється точністю формулювань, логікою, достатній рівень узагальненості знань. Наявна авторська позиція</p> <p>4 бали – глибокі і систематичні знання теорії, здатність вирішувати проблемні питання. Відповідь студента відрізняється точністю формулювань, логікою, достатній рівень узагальненості знань.</p> <p>3 бали – студент знає і може самостійно сформулювати основні поняття теми та пов'язати їх з реальними явищами. Проте відповідь змістовно неповна. Відповідь логічна, але розуміння не є узагальненим</p> <p>2 бали – студент відтворює основні поняття і визначення, але досить поверхово, не виділяючи взаємозв'язок між ними, може сформулювати з допомогою викладача основні положення теми, допускає помилки, які повною мірою самостійно виправити не може</p>	10

			1 бал - відповідь студента фрагментарна, зумовлена нечіткими уявленнями про закони і явища. У відповіді цілком відсутня самостійність	
	Практичне завдання	<p><u>Студент виконує на вибір одне із зазначених завдань</u></p> <p><u>Практичне завдання №4</u> Сформувати завдання для розв'язання його медіаторними технологіями аналізу ієрархій, визначивши метод отримання кінцевого результату та 5 критеріїв оцінки.</p> <p><u>Практичне завдання №5</u> Обрати дві країни та скласти стислий план проведення стратегування переговорів та медіації за подібністю. План має включати аргументацію обрання об'єктів аналізу, зазначення країни та мінімум п'яти критеріїв порівняння, інтерпретацію отриманих результатів.</p> <p><u>Практичне завдання №6</u> Обрати дві країни та скласти стислий план проведення стратегування переговорів та медіації за відмінністю. План має включати аргументацію обрання об'єктів аналізу, зазначення країни та мінімум п'яти критеріїв порівняння, інтерпретацію отриманих результатів.</p>	<p>5 балів – повна змістовна робота, висока аргументованість відповіді, переконливе демонстрування володіння методологією дослідження;</p> <p>4 балів – робота досить повна, але є деякі неточності, пов'язані з використанням методології дослідження;</p> <p>3-2 бали – робота неповна, поверхневий виклад матеріалу, відсутність аналітичних висновків;</p> <p>1 бал – короткий поверхневий виклад матеріалу</p>	5
Усього за ЗМ 2 контр. заходів	2			15
3	Відповіді на семінарі	<p><u>Семінар №7</u> Питання за Змістовим модулем 3</p> <p><u>Семінар №8</u> Питання за Змістовим</p>	5 балів – глибокі і систематичні знання теорії, здатність вирішувати проблемні питання. Відповідь відрізняється точністю формулювань, логікою, достатній рівень узагальненості знань. Наявна	10

		модулем 3 <u>Семинар №9</u> Питання за Змістовим модулем 3	авторська позиція 4 бали – глибокі і систематичні знання теорії, здатність вирішувати проблемні питання. Відповідь студента відрізняється точністю формулювань, логікою, достатній рівень узагальненості знань. 3 бали – студент знає і може самостійно сформулювати основні поняття теми та пов'язати їх з реальними явищами. Проте відповідь змістовно неповна. Відповідь логічна, але розуміння не є узагальненим 2 бали – студент відтворює основні поняття і визначення, але досить поверхово, не виділяючи взаємозв'язок між ними, може сформулювати з допомогою викладача основні положення теми, допускає помилки, які повною мірою самостійно виправити не може 1 бал - відповідь студента фрагментарна, зумовлена нечіткими уявленнями про закони і явища. У відповіді цілком відсутня самостійність	
	Практичне завдання	<u>Студент виконує на вибір одне із зазначених завдань</u> <u>Практичне завдання №7</u> На прикладі результатів сформулювати віяло інтерпретацій щодо причин, ставлення до неї громадськості, перебігу, наслідків. <u>Практичне завдання №8</u> На кейсі проаналізувати стратегування медіаціїврегулювання конфлікту. <u>Практичне завдання №9</u> На кейсі проаналізувати стратегування медіаціїврегулювання конфлікту.	5 балів – повна змістовна робота, висока аргументованість відповіді, переконливе демонстрування володіння методологією дослідження; 4 балів – робота досить повна, але є деякі неточності, пов'язані з використанням методології дослідження; 3-2 бали – робота неповна, поверхневий виклад матеріалу, відсутність аналітичних висновків; 1 бал – короткий поверхневий виклад матеріалу.	5
Усього за ЗМ 3 контр. заходів	2			15
4		<u>Семинар №10</u> Питання за Змістовим модулем 4	5 балів – глибокі і систематичні знання теорії, здатність вирішувати проблемні питання. Відповідь відрізняється точністю формулювань,	10

		<p><u>Семинар №11</u> Питання за Змістовим модулем 4</p> <p><u>Семинар №12</u> Питання за Змістовим модулем 4</p>	<p>логікою, достатній рівень узагальненості знань. Наявна авторська позиція</p> <p>4 бали – глибокі і систематичні знання теорії, здатність вирішувати проблемні питання. Відповідь студента відрізняється точністю формулювань, логікою, достатній рівень узагальненості знань.</p> <p>3 бали – студент знає і може самостійно сформулювати основні поняття теми та пов'язати їх з реальними явищами. Проте відповідь змістовно неповна. Відповідь логічна, але розуміння не є узагальненим</p> <p>2 бали – студент відтворює основні поняття і визначення, але досить поверхово, не виділяючи взаємозв'язок між ними, може сформулювати з допомогою викладача основні положення теми, допускає помилки, які повною мірою самостійно виправити не може</p> <p>1 бал - відповідь студента фрагментарна, зумовлена нечіткими уявленнями про закони і явища. У відповіді цілком відсутня самостійність</p>	
	Практичне завдання	<p><u>Студент виконує на вибір одне із зазначених завдань</u></p> <p><u>Практичне завдання №10</u> На кейсі проаналізувати стратегування медіаціїврегулювання конфлікту.</p> <p><u>Практичне завдання №11</u> На кейсі проаналізувати стратегування медіаціїврегулювання конфлікту.</p> <p><u>Практичне завдання №12</u> Сформулювати завдання, яке передбачає розв'язання конфлікту.</p>	<p>5 балів – повна змістовна робота, висока аргументованість відповіді, переконливе демонстрування володіння методологією дослідження;</p> <p>4 балів – робота досить повна, але є деякі неточності, пов'язані з використанням методології дослідження;</p> <p>3-2 бали – робота неповна, поверхневий виклад матеріалу, відсутність аналітичних висновків;</p> <p>1 бал – короткий поверхневий виклад матеріалу</p>	5
Усього за ЗМ 4 контр. заходів	2			15
Усього за змістові модулі контр.	8			60

заходів				
---------	--	--	--	--

8. Підсумковий семестровий контроль

Форма	Види підсумкових контрольних заходів	Зміст підсумкового контрольного заходу	Критерії оцінювання	Усього балів
1	2	3	4	5
Екзамен	Тести	Питання для підготовки і тести розміщено у Moodle	0,5 балів за кожну правильну відповідь. На проходження тесту дається 40 хвилин і одна спроба	10
	Теоретичне завдання	Питання для підготовки і тести розміщено у Moodle	5 балів. Повна, аргументована і логічно-послідовна відповідь – 5 балів . Неповна відповідь з неточностями або нерозкриттям частини питання – 3-4 бали . Неповна і нелогічна відповідь – 1-2 бали .	5
	Індивідуальне завдання	Саморефлексія за німецької методикою «Рюкзак знань»	20-18 – наявні всі вихідні умови завдання, представлені всі структурні елементи графічний вигляд та хід всіх розрахунків з кінцевим результатом, зазначена та обґрунтована правильна відповідь на нього; 17-14 – завдання розв'язано частково; обрана менша кількість критеріїв, ніж зазначена в умовах, є логічна та/або розрахунків помилки в ході розв'язання завдання; 13-10 – недостатньо чітка структура, аргументація положень має незавершений характер, розмита конкретика 9-5 – робота неповна, містить доатстньо кількість логічних та розрахункових помилок, правильна відповідь не визначена; 4-1 – робота представлена лише вихідними умовами та декількому базовими розрахунками.	20
Усього за підсумковий семестровий контроль				40

9. Рекомендована література

ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА

1. Лепський М.А. Соціологія медіації: монографія. Запоріжжя: КСК-Альянс, 2023. 210с.
2. Лепський М.А. Якісні методи соціального прогнозування: методологія, методика, практика: підручник / М.А.Лепський. 2-е видання, доп. І випр. Запоріжжя: КСК-Альянс, 2022. 440с
3. Миротворення в умовах гібридної війни в Україні / за заг. ред. М.А. Лепського (англ., укр.,

рос. мовами). Запоріжжя: КСК-Альянс, 2017. 179 с.

4. Kennedy Gavin (2016) *The New Negotiating Edge: The Behavioral Approach for Results and Relationships* (People Skills for Professional Series. Nicholas Brealey Publishing .300p.
5. Kennedy Gavin (2017) *Strategic Negotiation 2st Edition*,. Routledge 334p.
6. Лепський М.А. Спін-Офф-технології сценарування в мобілізації споживачів і політичних прихильників // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: Збірник наукових праць / За ред. В. Г. Воронкової.- Випуск 67. - Запоріжжя, РВВ ЗДІА, 2016. –С.40-48.
7. Стратегічне прогнозування політичних ситуацій та процесів: монографія [Воловик В.І., Лепський М.А., Гугнін Е.А. та ін.]; за заг. ред. М.А. Лепського. Запоріжжя: ЗНУ, 2012. 428 с.
8. Основи стратегічного прогнозування політичних ситуацій та процесів: навчальний посібник [Воловик В.І., Лепський М.А., Гугнін Е.А. та ін.]; за заг. ред. М.А. Лепського. Запоріжжя: ЗНУ, 2012. 468 с.

Інформаційні ресурси

1. Електронна бібліотека BookFinder [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://ua.bookfi.org>.
2. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/>
3. Національна бібліотека України імені Ярослава Мудрого [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nlu.org.ua/>