

## Питання до заліку

1. Переговори як наука та мистецтво комунікації.
2. В. Зартман про готовність сторін до переговорів.
3. Наукові підходи до переговорного процесу.
4. Особливості міжнародних переговорів.
5. Переговори внаслідок конфлікту.
6. Характерні риси політичних переговорів.
7. Процесуальний аспект переговорів.
8. Двосторонні та багатосторонні переговори.
9. Стадія аналізу та стадія планування як етапи підготовки до проведення переговорів.
10. Аналіз протилежної сторони і формування психологічного портрету.
11. Організаційні питання підготовки до переговорів.
12. Визначення модальностей переговорів перед їх стартом.
13. Вміння слухати як риса професійного переговорника.
14. Манери та тон розмови під час переговорів.
15. Вміння визнавати свої помилки у процесі переговорів.
16. Демонстрація та враження: недоліки та сильні сторони.
17. Вміння працювати з інформацією в процесі переговорів.
18. Стратегічне мислення у процесі переговорів.
19. Стратагеми переговорів.
20. Фокусування на цілях спілкування.
21. Робота з пріоритетами як складова стратегії переговорів.
22. Концентрація на майбутньому під час переговорів.
23. Контроль за фактором часу у переговорах.
24. Відкидання сторонніх питань в процесі переговорів.
25. Робота з інтересами та позиціями іншої сторони.
26. Захист переговорних документів.
27. Варіації плану “Б” переговорної позиції.

28. Перемога однієї з сторін, капітуляція, ігнорування, переговори як сценарії вирішення конфлікту.
29. Силкові та мирні способи вирішення конфлікту.
30. Емоційні та когнітивні аспекти сприйняття конфлікту.
31. Подолання стереотипів у сприйнятті конфліктної ситуації.
32. Засоби подолання конфліктної ситуації.
33. Альтернативні способи вирішення спорів.
34. Техніки медіатора: постановка запитань, активне слухання, перефразування, невербальна комунікація.
35. Роль “третьої сторони” у процесі переговорів.
36. Причини надання переваги мирному врегулюванню.
37. Багатовимірність переговорного простору.
38. Встановлення ефективних каналів комунікації.
39. Інклюзивність як опція переговорів.
40. Типи угод та рішень врегулювання конфлікту.