

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ, ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ І
ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ



Декан економічного факультету
А.В.Череп
(підпис) (ініціали та прізвище)

« 7 » Вересня 2017

ДІЛОВІ КУЛЬТУРИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

підготовки магістрів

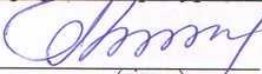
спеціальності 051 Економіка

освітньо-професійна програма Міжнародна економіка

Укладачі Дугієнко Н.О., к.е.н., доцент, Венгерська Н.С., к.е.н., доцент
кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів і економічної теорії

Обговорено та ухвалено на засіданні
кафедри міжнародної економіки, природних
ресурсів і економічної теорії
Протокол № 1 від «28» серпня 2017 р.


Завідувач кафедри міжнародної економіки,
природних ресурсів і економічної теорії


(підпис)

Д.І.Бабміндра
(ініціали, прізвище)

Ухвалено науково-методичною радою
економічного факультету
Протокол № 2 від «30» серпня 2017 р.

Голова науково-методичної ради
економічного факультету


(підпис)

І.І. Колобердянко
(ініціали, прізвище)

2017 рік

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань 05 – Соціальні та поведінкові науки	за вибором	
		цикл дисциплін професійної підготовки	
Загальна кількість годин – 120	Спеціальність 051 Економіка	Рік підготовки:	
	Спеціалізація	2-й	-
	Освітньо-професійна програма Міжнародна економіка		
		Лекції	
Тижневих аудиторних годин для денної форми навчання – 6 год	Рівень вищої освіти: магістерський	18 год.	-
		Практичні	
		18 год.	-
		Самостійна робота	
		84 год.	-
		Вид підсумкового контролю: екзамен	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Ділові культури в міжнародному бізнесі» є формування у студентів знань про природу ділової культури, розвиток уявлень про існуючі відмінності в діловій поведінці представників різних національностей та системи знань про стратегію й тактику переговорного процесу в міжнародному бізнесі.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є ділові культури, стратегії, тактичні прийоми та національні стилі ведення ділових переговорів.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Ділові культури в міжнародному бізнесі» є:

- дослідити сутність та основні класифікації культури й визначити їх переваги та недоліки;
- дати розуміння впливу культури на процес прийняття рішень при переговорному процесі в умовах глобалізації міжнародного бізнесу;
- ознайомити студентів з різними діловими культурами країн світу та з національними стилями ведення переговорів;
- сформуванню умінь визначати національні стилі ділових культур;
- проаналізувати вплив культури на елементи переговорного процесу;
- сформуванню у студентів певну методологічну базу для здійснення компаративного аналізу стилів ведення переговорів.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати:

- основні фактори та вектори крос-культурних відмінностей на міжнародних ринках;
- національно-культурні особливості країн світу та основи методів крос-культурної взаємодії;
- роль культури в системі ведення переговорів;
- місце та роль міжнародних переговорів в сучасній системі міжнародного бізнесу;
- основні поняття, типи та види міжнародних переговорів, їх функції;
- структуру переговорного процесу, особливості кожного із його етапів;
- особливості національних та особистих стилів ведення переговорів.

Вміти:

- володіти методами аналізу культурних особливостей ділової поведінки представників різних країн;
- аналізувати сучасні проблеми та протиріччя крос-культурних відносин у контексті глобалізації світової економіки;
- моделювати схему проведення двосторонніх та багатосторонніх переговорів;
- аналізувати переговорну ситуацію;
- діагностувати інтереси сторін на переговорах;
- застосовувати необхідний інструментарій для ведення переговорного процесу.

Згідно з вимогами освітньої програми студенти повинні досягти таких результатів навчання (компетентностей):

Загальні компетентності:

1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
2. Знання та розуміння предметної сфери та розуміння професійної діяльності.
3. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями та застосовувати їх у практичній діяльності.
4. Здатність спілкуватися державною та іноземними мовами як усно, так і письмово.
5. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел, зокрема завдяки використанню інформаційних і комунікаційних технологій.
6. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.
7. Уміння аргументувати вибір шляхів вирішення завдань професійного характеру, критично оцінювати отримані результати та обґрунтовувати прийняті рішення.
8. Здатність працювати як автономно, так і у команді.
9. Здатність генерувати нові ідеї, виявляти ініціативу та підприємливість.
10. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації, зокрема в міжнародному контексті.
11. Навички міжособистісної взаємодії, цінування та повага різноманітності

та багатокультурності, здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів діяльності)

Фахові компетентності:

1. Розуміння сутності сучасних проблем та протиріч крос-культурних відносин у контексті глобалізації світової економіки.

2. Поглибленні знання про теоретичні та прикладні дослідження міжкультурної комунікації.

3. Розуміння сутності ділових культур, еволюції підходів до формування та здійснення міжнародних переговорів, принципів організації переговорного процесу.

4. Поглиблені знання про методи аналізу культурних особливостей ділової поведінки представників різних країн.

5. Розуміння особливостей економічного розвитку країн та регіонів, сучасних глобальних, регіональних та локальних процесів.

6. Здатність аналізувати та прогнозувати переговорний процес у різних контекстах, зокрема правовому, економічному, суспільному, культурному та інформаційному.

7. Здатність самостійно організовувати та здійснювати наукові дослідження проблем міжкультурної комунікації, визначати наукові проблеми, готувати наукові тексти та доповіді, здійснювати їх публічну апробацію.

8. Здатність провадити прикладні аналітичні розробки проблем впливу культури на стилі ведення переговорів, професійно готувати аналітичні матеріали та довідки.

9. Здатність організовувати та проводити міжнародні зустрічі та переговори, працювати в рамках міжнародних конференцій, організацій, інших форм практичного міжнародного економічного співробітництва, працювати з міжнародними договорами та контрактами.

10. Здатність розробляти підходи до розв'язання проблем і завдань переговорів в контексті міжкультурної комунікації.

11. Володіння іноземними мовами на професійному рівні, виконання усного та письмового перекладу з фахової тематики міжнародних переговорів та крос-культурної комунікації.

Міждисциплінарні зв'язки. Курс «Ділові культури в міжнародному бізнесі» має міждисциплінарний характер та інтегрує в собі знання з багатьох економічних дисциплін. Тому з метою найкращого засвоєння матеріалу студенти повинні до початку вивчення курсу опанувати знання і навички в галузі міжнародної економіки та культури, отриманими при вивченні дисциплін «Історія української культури», «Міжнародна економіка», «Міжнародна економічна діяльність України», «Етика бізнесу», «Менеджмент», «Міжнародний бізнес».

Знання, що отримують студенти після вивчення дисципліни можуть бути використані при вивченні таких дисциплін як «Європейський бізнес», «Міжнародний маркетинг», «Міжнародний менеджмент», «Міжнародні комерційні контракти», «Комерційна дипломатія».

3. Програма навчальної дисципліни

Розділ 1. Концептуальні та методологічні засади дослідження ділових культур в міжнародному бізнесі.

Тема 1. Роль культури в міжнародному бізнесі в умовах глобалізації.

Роль культури в епоху глобалізації. Сутність та елементи культури. Класифікація культур. Основні параметри відмінностей культур. Характеристики культур Гофстеде. Характеристики культур Холла. Параметри культур Тромпенаарс - Хемпден-Тернера. Характеристики культур проекту GLOBE. Конвергенція та дивергенція національних ділових культур.

Тема 2. Загальна характеристика ділових культур.

Ділова культура як фактор міжнародних економічних відносин. Поняття та рівні ділової культури, її основні характерні риси. Система цінностей національної культури. Відмінність ділової культури від національної та корпоративної. Значення ділової культури для діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК). Вплив основних факторів на формування системи цінностей ділової культури.

Тема 3. Сутність та етапи міжнародних переговорів.

Поняття «ділові переговори» та «міжнародні переговори». Характерні особливості міжнародних переговорів. Класифікація переговорів. Функції переговорів (інформаційно-комунікативна; регуляційна; пропагандистська; функція вирішення). Етапи переговорів. Моделювання процесу переговорів. Аналіз проблеми і розробка можливих альтернатив. Організаційна підготовка переговорів.

Розділ 2. Національні стилі ведення ділових переговорів.

Тема 4. Вплив культури на ведення ділових переговорів.

Важливість врахування культурних відмінностей при проведенні міжнародних переговорів, ділових зустрічей та презентацій. Вирішення міжкультурних конфліктів та входження в інше культурне середовище. Міжкультурна компетентність. Вплив системи цінностей на основні елементи переговорного процесу.

Тема 5. Національні стилі ведення переговорів.

Поняття «національний стиль ведення переговорів». Роль національних стилів в переговорному процесі. Погляди У. Зартмана, М. Бергмана, Р. Коена, Г. Фішера, К. Йонссона. Особисті стилі ведення переговорів. Якості «ідеального переговорника». Психологічні аспекти ведення переговорів. Знання культури, звичаїв і традицій іноземних країн – одна з вимог міжнародного менеджера. Стереотипи поведінки. Особливості спілкування з партнерами з європейських країн. Особливості спілкування з партнерами з країн Північної та Південної

Америци. Особливості спілкування з партнерами країн Азії та Близького Сходу, Африки.

Тема 6. Порівняння української та іноземних ділових культур.

Порівняння культурних стандартів ділової культури України та інших країн. Загальні характерні риси українців як ділових партнерів. Зовнішній та внутрішній контроль при виконанні професійних обов'язків. Орієнтація на встановлення міжособистісних відносин. Орієнтація виконання правил. Поліактивний та моноактивний підхід до часу. Сильна та слабка залежність від контексту. Близькість та дистанція в поведінці. Емоційність та нейтральність в прояві почуттів. Оцінка української специфіки ведення переговорів з іноземними партнерами.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви тематичних розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	с/п	лаб.	сам.роб.	інд.завд.		л	с/п	лаб.	сам.роб.	інд.завд.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Розділ 1. Концептуальні та методологічні засади дослідження ділових культур в міжнародному бізнесі.												
Тема 1. Роль культури в міжнародному бізнесі в умовах глобалізації	14	2	2		10							
Тема 2. Загальна характеристика ділових культур	18	4	4		10							
Тема 3. Сутність та етапи міжнародних переговорів	18	4	4		10							
Разом за розділом 1	50	10	10		30							
Розділ 2. Національні стилі ведення ділових переговорів.												
Тема 4. Вплив культури на ведення ділових переговорів	16	2	2		12							
Тема 5. Національні стилі ведення переговорів.	18	4	4		10							
Тема 6. Порівняння української та іноземних ділових культур.	16	2	2		12							
Разом за розділом 2	50	8	8		34							

Усього годин	100	18	18		64							
Індивідуальне завдання						20						
Усього годин	120	18	18		84							

5. Теми лекційних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Роль культури в міжнародному бізнесі в умовах глобалізації	2
2	Загальна характеристика ділових культур	4
3	Сутність та етапи міжнародних переговорів	4
4	Вплив культури на ведення ділових переговорів	2
5	Національні стилі ведення переговорів	4
6	Порівняння української та іноземних ділових культур	2
	Разом	18

6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Роль культури в міжнародному бізнесі в умовах глобалізації	2
2	Загальна характеристика ділових культур	4
3	Сутність та етапи міжнародних переговорів	4
4	Вплив культури на ведення ділових переговорів	2
5	Національні стилі ведення переговорів	4
6	Порівняння української та іноземних ділових культур	2
	Разом	18

7. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Роль культури в міжнародному бізнесі в умовах глобалізації	10
2	Загальна характеристика ділових культур	10
3	Сутність та етапи міжнародних переговорів	10
4	Вплив культури на ведення ділових переговорів	12
5	Національні стилі ведення переговорів	10
6	Порівняння української та іноземних ділових культур	12
	Індивідуальне завдання	20
	Разом	84

8. Індивідуальне завдання

Індивідуальне завдання (ІЗ) з курсу «Ділові культури в міжнародному бізнесі» виконується за обраною студентом темою з переліку запропонованих тем або студент може обрати тему самостійно, але погодивши її з викладачем. ІЗ передбачає підготовку наукової роботи та презентації.

Обсяг наукової роботи не повинен перевищувати 30 друкованих сторінок.

Наукова робота повинна містити такі структурні елементи: титульний аркуш; зміст; вступ; основна частина; висновки; перелік посилань; додатки.

Презентація повинна містити такі логічні блоки: 1) Титульний аркуш. На ньому вказуються установа, в якому виконана робота, назва теми, прізвище та ініціали автора; 2) Вступ (зміст презентації). Другий слайд повинен містити коротке перерахування всіх основних питань, які будуть розглянуті в доповіді; 3) Основна частина, в якій формулюється мета, дається опис проблем, що існують у досліджуваній сфері, і ставляться завдання, необхідні для досягнення мети роботи. Тут же наводяться конкретні пропозиції автора щодо вдосконалення певної сфери діяльності, а також напрямки та шляхи вирішення досліджуваної проблеми. Змістовну інформацію повинен викладати доповідач, а на слайді слід вказувати основні тези, списки, схеми, рисунки, таблиці, діаграми; 4) Висновки повинні містити основні результати, отримані у ході роботи, власну позицію до проблем, що виникають та шляхи їх вирішення.

Тематика індивідуального завдання

1. Вплив культури на міжнародні ділові переговори (обрати два стилі ділової культури).
2. Порівняльна характеристика національних ділових культур (на вибір дві або більше ділових культур)
3. Основні характерні риси переговорного стилю українців і росіян (на вибір дві або більше ділових культур)
4. Український стиль ведення переговорів: історія формування та сучасні тенденції
5. Український бізнесмен: точка зору іноземних ділових партнерів.
6. Вплив культури на елементи переговорів (суб'єкти, структуру, стратегію, процес, результати) між українцями і французами (або на вибір дві країни)
7. Особливості переговорів між українськими та італійськими компаніями (або на вибір дві ділові культури).
8. Вербальна комунікація при міжнародних переговорах.
9. Гумор як елемент культурних бар'єрів.
10. Гумор в бізнесі європейських країн (або на вибір однієї країни, порівняльної характеристики кілька країн).
11. Використання гумору при переговорному процесі (на вибір дві ділові культури).
12. Ставлення до часу і простору українськими та італійськими бізнесменами (або на вибір дві країни)
13. Невербальна комунікація в процесі ведення переговорів (на вибір дві ділові культури).
14. Ділові подарунки в міжнародному бізнесі (вибір однієї країни, порівняльної характеристики кілька країн).
15. Роль емоцій при переговорах: порівняльний аналіз української та німецької ділової культури (або на вибір дві країни).

9. Види контролю і система накопичення балів

Система накопичення балів – проста сума балів, які отримано студентом за семестр. Розподіл балів наведено в таблиці.

Поточний контроль знань				Підсумковий контроль знань		Сума
Атестація 1	бали	Атестація 2	бали	Індивідуальне завдання	Екзамен	
Практичне заняття 1 (тема № 1)	4	Практичне заняття 6 (тема № 4)	4			
Практичне заняття 2 (тема № 2)	4	Практичне заняття 7 (тема № 5)	4			
Практичне заняття 3 (тема № 2)	4	Практичне заняття 8 (тема № 5)	6			
Практичне заняття 4 (тема № 3)	4	Практичне заняття 9 (тема № 6)	6			
Практичне заняття 5 (тема № 3)	4					
Тестування	10	Тестування	10			
30 балів		30 балів		20 балів	20 балів	100 балів

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

На практичному занятті студенти:

- дають відповіді на теоретичне питання за кожною темою (2 бали)
- розв'язують ситуаційні завдання (2 бали) або
- відповідають на проблемні питання (2 бали).

Результат виконання студентом кожного **теоретичного питання** оцінюється за такою шкалою:

- **2 бали**: студент дав повну відповідь без суттєвих помилок;
- **1 бали**: студент дав відповідь з незначними помилками;
- **0 балів**: студент не відповів на питання.

Результат вирішення студентом **ситуаційного завдання** оцінюється за такою шкалою:

- 2 бал**: студент правильно вирішив ситуаційне завдання;
- 1 бали**: студент вирішив завдання з помилками, але зрозуміло, що він розуміє сутність поставленої проблеми;
- **0 балів**: студент не відповів на ситуацію.

Результат вирішення студентом **проблемного питання** оцінюється за такою шкалою:

- 2 бал**: студент дав правильну відповідь на проблемне питання;
- 1 бали**: студент дав відповідь на питання з помилками, але зрозуміло, що він розуміє сутність поставленої проблеми;
- **0 балів**: студент не відповів на проблемне питання.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ АТЕСТАЦІЇ № 1 та № 2

Атестація проводиться у формі тестування в системі MOODLE. Максимальна оцінка, яку студент може отримати по результатам кожної атестації складає 10 балів. Атестація складається з 10 тестових завдань. Тест містить 4 відповіді, одна з яких є правильною. За правильну відповідь на одне запитання студент отримує 1 бал, таким чином, відповівши правильно на всі запитання, студент може отримати 10 балів.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ

Максимальна оцінка, яку студент може отримати за виконання індивідуального завдання, складає 20 балів. Індивідуальне завдання оцінюється:

1) Критерії оцінки наукової роботи:

1. Наукова робота оцінюється в 10 балів.

Оцінювання проводиться за наступними критеріями:

- науковість	- 2,5 бали;
- актуальність	- 2 бали;
- системність і повнота у розкритті теми	- 2 балів;
- аргументованість висновків	- 1,0 бал;
- грамотність викладу та культура оформлення	- 0,5 бали;
- захист роботи	- 1,0 бали
- активна участь у веденні дискусій	- 1,0 бал.

2. Презентація до наукової роботи оцінюється в 10 балів.

Бал	Зміст презентації	Мультимедіа
8-10	Відображено глибокий пошук матеріалу, логічно, оригінально та послідовно викладено матеріал презентації	Використані різноманітні елементи мультимедіа. Технічних недоліків практично немає.
5-7	Елементи презентації показують оригінальність роботи, але недостатньо послідовно та логічно подано матеріал.	Використання мультимедійних ефектів сприяють розкриттю теми, але є деякі технічні незручності.
3-5	Презентація сфокусована на темі, але не розкриті основні аспекти теми презентації	Не зовсім вдала організаційна структура медіаефектів, що ускладнює сприйняття змісту презентації.
0-2	Наявні значні фактичні помилки, незрозумілості та нерозуміння теми	Мультимедіа ефектів немає в презентації

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕКЗАМЕНАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Максимальна оцінка, яку студент може отримати за виконання екзаменаційної роботи, складає 20 балів. Екзаменаційна робота містить: два теоретичних питання (по 5 балів), одне ситуаційне завдання (5 балів), одне проблемне питання (5 балів).

Результат відповіді студентом на **теоретичне питання** оцінюється за такою шкалою:

- **5 балів:** студент дав повну відповідь;
- **4 бали:** студент дав повну відповідь, але з незначними неточностями;
- **3 бали:** студент вміло користується понятійно-категоріальним апаратом курсу, але в загальних рисах може відповісти на поставлене запитання;
- **2 бали:** студент дає відповідь простим узагальненням, використовуючи певні

визначення термінів;

- 1 бал: студент знає тільки визначення понять;

- 0 балів: студент не відповів на питання.

Результат вирішення студентом **ситуаційного завдання** оцінюється за наступною шкалою:

- 5 балів: студент правильно вирішив ситуаційне завдання;

- 4 бали: студент вирішив завдання з певними неточностями, але зрозуміло, що він розуміє сутність поставленої проблеми;

- 3 бали: студент вирішив завдання з помилками, але зрозуміло, що він розуміє сутність поставленої проблеми;

2 бал: студент зробив ситуаційне завдання з помилками, з яких зрозуміло, що він не володіє матеріалом;

- 1 бал: студент зробив спробу вирішення ситуації, але не зміг пояснити.

- 0 балів: студент не відповів на ситуацію.

Результат вирішення студентом **проблемного питання** оцінюється за наступною шкалою:

- 5 балів: студент дав правильну відповідь на проблемне питання;

- 4 бали: студент дав відповідь з певними неточностями, але зрозуміло, що він розуміє сутність поставленої проблеми;

- 3 бали: студент дав відповідь на питання з помилками, але зрозуміло, що він розуміє сутність поставленої проблеми;

- 2 бали: студент частково відповів на проблемне питання, але зрозуміло, що він не володіє матеріалом;

- 1 бал: студент зробив спробу відповісти на проблемне питання, але не зміг пояснити.

- 0 балів: студент не відповів на проблемне питання.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

ЗА ШКАЛОЮ ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом)		

10. Рекомендована література

Основна

1. Асадов А. Н. Культура делового общения : учебное пособие / А. Н. Асадов, Н. Н. Покровская, О. А. Косалимова. – СПб. : СПбГУЭФ, 2010. – 156 с.
2. Ботвина Н. В. Міжнародні культурні традиції: мова та етика ділового спілкування : навч. посіб. / Наталія Володимирівна Ботвина. – К. : АртЕк, 2000. – 192 с.
3. Головина А.С. Деловые переговоры. Стратегия победы / А.С. Головина. – М.; СПб. и др. : Питер, 2007. – 192 с.
4. Ділові контакти з іноземними партнерами : навч.-практ. посібник для бізнесмена / За заг. ред. І.І. Тимошенка. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 284 с.
5. Донских А. Г. Корпоративные деловые игры : методика разработки и проведения : практ. пособие для бизнес-тренера / А. Г. Донских. – СПб. : РЕЧЬ, 2011. – 128 с.
6. Дудина И. А. Деловые переговоры: искусство и ремесло : учебно-метод. комплекс / И. А. Дудина. – Ростов н/Д ; Волгоград : Феникс : ВолГУ, 2010. – 448 с.
7. Культура ділового спілкування : навч. посіб. / уклад.: Л.Г. Зубенко, В.Д. Немцов. – К. : ЕксОб, 2000. – 200 с.
8. Кузин Ф. А. Культура делового общения : практическое пособие / Ф. А. Кузин. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Ось-89, 2002. – 262 с.
9. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе : От столкновения к взаимопониманию. Пер. с англ. / Ричард Д. Льюис. – 2-е изд. – М. : Дело, 2001. – 448 с.
10. Стоян Т. А. Діловий етикет: моральні цінності і культура поведінки бізнесмена : Навчальний посібник / Тетяна Андріївна Стоян. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 232 с.
11. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера : навчальний посібник реком. МОНУ / Галина Леонідівна Чайка. – К. : "Знання", 2005. – 442 с.
12. Шеламова, Г. М. Культура делового общения при трудоустройстве : учебное пособие / Галина Михайловна Шеламова. – 2-е изд., стереотип. – М. : Академия, 2009. – 64 с.
13. Мясоедов С. П. Основы кросс-культурного менеджмента. Как вести бизнес с представителями других стран и культур / С.П. Мясоедов. – М.: Дело; Академия народного хозяйства, – 2008. – 256 с.
14. Мясоедов С. П. Управление бизнесом в различных деловых культурах / С.П. Мясоедов. – М.: Вершина, – 2009. – 320 с.
15. Тромпенаарс Ф., Хэмпден-Тернер Ч. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса. – Минск: Попурри, 2004. – С. 323.

Додаткова

1. Гриценко Т.Б. Етика ділового спілкування: навч. посіб. / Т.Б. Гриценко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

2. Гестерланд Р. Кросс-культурное поведение в бизнесе. Маркетинговые исследования, ведение переговоров, менеджмент в различных культурах / Р. Гестерланд. – М. : Баланс-Клуб, 2003. – 244 с.
3. Зубов В. О. Кроскультурний пастиш в умовах глобалізації: світоглядний аспект : монографія / Вадим Олексійович Зубов. – К. : Ін-т вищої освіти НАПН України, 2014. – 278 с.
4. Кадышева, Е.В. Культурные особенности межнациональных бизнес-контактов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №5. – С. 60 – 71.
5. Карт П. Преодоление культурных различий. Практическое руководство по международному деловому общению / Карт П., Фокс К. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2008. – 245 с.
6. Коноваленко М.Ю. Обман в деловом общении. Методы диагностики / М.Ю. Коноваленко. – Ростов н/Д : Феникс, 2005. – 224 с.
7. Рибалка С.В. Мова міміки, поглядів, жестів / С.В. Рибалка. – Донецьк : ТОВ ВКФ «БАО», 2006. – 224 с.
8. Самоукина Н. В. Искусство управления персоналом банка: организационная культура, стили руководства, деловое общение, этикет, антистрессовая программа, конфликты / Наталья Васильевна Самоукина. – М. : Русская Деловая Литература, 1997. – 208 с.
9. Стратегії та тактики міжнародних торговельно-економічних переговорів: міжпредметний комплексний тренінг / [Т.М. Циганкова, О.О. Євдоченко, А.О. Олефір, Г.В. Солодковська, Ю.М. Солодковський] — К.: КНЕУ, 2010. — 484 с.
10. Хміль Ф.І. Ділове спілкування: навч. посіб. / Ф.І. Хміль. – К. : «Академвидав», 2004. – 280 с.
11. Чмут Т.К. Етика ділового спілкування: навч. посіб. / Чмут Т.К., Чайка Г.Л. – К. : Вікар, 2002. – 223 с.
12. Buerkel-Rothfuss, Nancy. Communication. Competencies and Contexts. – New York: Random House, 1985. – 385 p.
13. Himstreet, William C., Baty, Wayne Murlin. Business Communications. Principles and Methods. – Boston: PWS-KENT Publishing Co., 1987. – 629p.

Інформаційні ресурси

1. Деловые взаимоотношения и подарки: Индия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.telelangue.com/ru/2011/12/ru-gifts-india>
2. Культура в современном мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://infoculture.rsl.ru>
3. Международные деловые переговоры - в современных условиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rfej.ru/rvv/id/00049D104/\\$file/87-89.pdf](http://www.rfej.ru/rvv/id/00049D104/$file/87-89.pdf)
4. Национальные стереотипы и сбой в бизнес-переговорах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://m.forbes.ru/article.php?id=82590>
5. Правила проведения переговоров: поэтапное руководство [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.elitarium.ru/pravila_provedenija_peregovorov/

6. Формирование успешных деловых взаимоотношений: Индия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.telelangue.com/ru/2011/10/etiquette-india-ru>

7. Формирование деловых взаимоотношений и подарки: Япония [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.telelangue.com/ru/2012/01/ru-gifts-japan>

8. Формирование успешных деловых взаимоотношений: Китай [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.telelangue.com/ru/2012/01/ru-etiquette-china>

9. Формирование деловых взаимоотношений, встречи и приветствия: Ближний Восток [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.telelangue.com/ru/2011/12/ru-greetings-middleeast>

10. Формирование успешных деловых взаимоотношений: Россия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.telelangue.com/ru/2011/11/ru-etiquette-russia>

Погоджено _____
відділ з навчальної роботи
« _____ » _____

