

Syllabus  
სილაბუსი

სასწავლო კურსის დასახელება Name of the Course	საერთაშორისო მოლაპარაკებები International Negotiations
სილაბუსის ავტორი Author of the Syllabus	პროფესორი სერგი კაპანაძე Dr. Sergi Kapanadze
ლექტორი (ლექტორები) Lecturer (lecturers)	<p>სერგი კაპანაძე, პროფესორი</p> <p>თსუ, სოციალურ და პოლიტიკურ მეცნიერებებთან ფაკულტეტი; საერთაშორისო ურთიერთობების მიმართულება</p> <p>Dr. Sergi Kapanadze: Professor</p> <p>Faculty of Social and Political Sciences, Ivane Javakhishvili Tbilisi State University, Georgia</p> <p>ტელ.: 577 73 38 77</p> <p>ელ.ფოსტა: <a href="mailto:sergi.kapanadze@tsu.ge">sergi.kapanadze@tsu.ge</a></p> <p><a href="mailto:sergikap@yahoo.com">sergikap@yahoo.com</a></p> <p><a href="mailto:sergikap@gmail.com">sergikap@gmail.com</a></p>
სასწავლო კურსის (მოდულის) კოდი Code of the Course	
სასწავლო კურსის სტატუსი Status of the Course	<p>სოციალური და პოლიტიკური მეცნიერებების ფაკულტეტი; საერთაშორისო ურთიერთობების მიმართულება;</p> <p>სამაგისტრო პროგრამა დიპლომატია და საერთაშორისო პოლიტიკა;</p> <p><b>სავალდებულო საგანი</b></p> <p>შესაძლოა გახსნილი იქნას ევროპათმცოდნეობის სამაგისტრო პროგრამის, ასევე სამაგისტრო პროგრამა გენდერულ საკითხებში; სამაგისტრო პროგრამა სამხრეთ კავკასიის ტრანსფორმაციის საკითხებში; ამ პროგრამებისთვის საგანი იქნება არჩევითი</p> <p>Faculty of Social and Political Sciences; Department of International Relations; MA Program in Diplomacy and International Politics; mandatory course</p> <p>The Course can also be opened for the MA students of the MA Program in European Studies and MA in the Transformation of the South Caucasus and MA in Gender: for this programs the course will be elective</p>

<p>სასწავლო კურსის მიზნები Objectives of the Course</p>	<p>იმის გათვალისწინებით, რომ საერთაშორისო პოლიტიკის და დიპლომატიის მაგისტრატურა ორიენტირებულია როგორც თეორიული ცოდნის და მიმართულების მქონე მაგისტრანტების მომზადებაზე, ისე პრაქტიკოსი მომლაპარაკებლების და დიპლომატების გაზრდაზე, კურსი მიზნად ისახავს ამ ორი – თეორიული და პრაქტიკული ასპექტის შერწყმას.</p> <p>კურსის მიზანია შეასწავლოს სტუდენტებს საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმოებისათვის აუცილებელი თვისებები და ის თეორიული წანამდვარები, რისი ცოდნაც აუცილებელია მომლაპარაკებლის მიერ საკუთარი მიზნების მისაღწევად.</p> <p><i>კურსის განმავლობაში სტუდენტებს მიეცემათ საშუალება შეისწავლონ საერთაშორისო დიპლომატიურ პრაქტიკაში მოლაპარაკებების რამდენიმე მნიშვნელოვანი ქეისი. სტუდენტები ასევე გაეცნობიან იმ ძირითად ფაქტორებს, რაც გავლენას ახდენს საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმატებასა და წარუმატებლობაზე. სალექციო კურსის განმავლობაში სტუდენტებს ექნებათ საშუალება მონაწილეობა მიიღონ მოლაპარაკებების სიმულაციურ ვარჯიშებში, რომლებიც მოდელირებული იქნება დღეს საქართველოსთვის და მსოფლიოში არსებული მნიშვნელოვანი საკითხების ირგვლივ. კურსი განკუთვნილია იმ სტუდენტებისათვის, ვინც აპირებს მომავალში საგარეო საქმეთა სამინისტროში, საჯარო სამსახურში, ან სხვადასხვა საერთაშორისო ინსტიტუტებში მოღვაწეობის გაგრძელებას.</i></p> <p>Objective of the course is to help develop the students skills necessary for conducting and taking part in the international negotiations. Course has an aim of making students aware of the theoretical preconditions necessary for the negotiator in order to achieve his/her goals. During the course students will have an opportunity to study several important cases of negotiations on the international diplomatic arena. Students will also be exposed to the main factors, which affect the success and failure of the negotiations. During the course students will have an opportunity to take part in the simulation exercises, which will be modelled around the real issues of importance in Georgia and current international stage.</p>
<p>კრედიტების რაოდენობა და</p> <p>საათების განაწილება სტუდენტის დატვირთვის შესაბამისად (ECTS)</p>	<p>სასწავლო კურსის კრედიტები: 5 (125 საათი)  <b>საკონტაქტო საათების რაოდენობა სემესტრში: 36 სთ.</b>  მათ შორის:  <b>სააუდიტორიო: 30 სთ.</b>  1. ლექცია - 15 სთ.  2. სამუშაო ჯგუფი/სემინარი/პრაქტიკუმი -15 სთ.  <b>საგამოცდო :6 სთ.</b>  1. შუალედური გამოცდის/გამოცდების ჩასაბარებლად განკუთვნილი დრო - 3 სთ.  2. დასკვნითი გამოცდის ჩასაბარებლად განკუთვნილი დრო - 3 სთ.</p> <p><b>სტუდენტის დამოუკიდებელი მუშაობის საათების რაოდენობა სემესტრში: 89 სთ.</b></p>

	<p>მათ შორის:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ლექცია-სემინარებისთვის მომზადება - 45 სთ.</li> <li>2. შუალედური გამოცდის/გამოცდებისთვის მომზადება - 20 სთ.</li> <li>3. დასკვნითი გამოცდისთვის მომზადება -24 სთ.</li> </ol>
სასწავლო კურსის შესწავლის წინაპირობები Pre-requisites of the course	წინაპირობის გარეშე
სწავლის შედეგები Outcomes of the Course	<p>1. <b>ცოდნა და გაცნობიერება:</b> კურსდამთავრებულს შეეძლება იმ ძირითადი ფაქტორების ანალიზი, რაც ხელს უწყობს და უშლის საერთაშორისო მოლაპარაკებების წარმატებას, ან წარუმატებლობას. ასევე, კურსდამთავრებულს ეცოდინება, თუ რა კომპონენტებისაგან შედგება საერთაშორისო მოლაპარაკებების ციკლი, რა თავისებურებები აქვს საერთაშორისო მოლაპარაკებებს ორმხრივ ფორმატსა და საერთაშორისო ორგანიზაციებში, რა ძირითად დაბრკოლებებს შეიძლება წააწყდეს მომლაპარაკებელი შეთანხმების მიღწევის პროცესში, რა ფსიქოლოგიური და კულტურული ასპექტები მოქმედებს მომლაპარაკებლის ქცევასა და შეთანხმების მიღწევის პროცესზე. სტუდენტები გაუღრმავდებათ ცოდნა კონკრეტული ისტორიული მოლაპარაკებების შესახებ, სადაც ილუსტრირებული იქნება ზემოთ ჩამოთვლილი საკითხები.;</p> <p>2. <b>ცოდნის პრაქტიკაში გამოყენების უნარი;</b> სტუდენტებს ექნებათ საერთაშორისო მოლაპარაკებებში მონაწილეობის გამოცდილება იმ სიმულაციურ ვარჯიშებში მონაწილეობის შედეგად, რომელიც დაგეგმილია კურსის განმავლობაში.</p> <p>3. <b>კომუნიკაციის უნარი;</b> სტუდენტებს აქვთ უნარი იმისა, რომ ნათლად გამოხატონ თავიანთი პოზიციები მოლაპარაკებების დროს; სტუდენტები შეძლებენ ისწავლონ, თუ რა ტაქტიკის არჩევა არის საუკეთესო და ყველაზე ეფექტური კონკრეტულ შემთხვევაში მისი ინტერესების უკეთ დასაცავად.</p> <p>4. <b>დასკვნის უნარი;</b> სტუდენტები შეუძლიათ დაასკვნან, თუ რომელი მომლაპარაკებელი რა სტილის მოლაპარაკებებს აწარმოებს და როგორ ახდენს ამ მოლაპარაკების წარმართვას, ასევე სტუდენტები შეისწავლიან მოლაპარაკების ჰარვარდის სკოლის პრინციპებს, რომლის ერთ-ერთ მთავარ ამოცანას წარმოადგენს სწორი დასკვნების გაკეთება მოწინააღმდეგე მომლაპარაკებლის ინტერესების და პოზიციების შესახებ.</p> <p>1. Learning: Students will be able to analyze those factors, which facilitate success or failure of the negotiations. Graduates will be able to learn the components of which the negotiation cycle consists, as well as understand the idiosyncrasies of the negotiations within bilateral and multilateral formats. Also students will become aware of the psychological and cultural aspects, that affect the outcome of the negotiations and the behavior of the negotiators. Students will familiarize themselves with the obstacles that negotiators face during the process of negotiations. Students will learn about the concrete historical negotiations, which will be used to illustrate the aforementioned aspects.</p> <p>2. Ability to apply the knowledge in practice: Students will become exposed to</p>

	<p>the practicalities of the negotiations, as they will take part in several simulation exercises during the course.</p> <p>3. Communication skills: students will learn how to effectively communicate their positions during the negotiations. Students will learn which tactics to choose in order to defend their positions to the maximum extent.</p> <p>4. Ability to make conclusions: students will learn how to differentiate different styles of negotiations from each other. Students will also learn the so-called Harvard model of negotiations.</p>
სასწავლო კურსის შინაარსი Content of the Course	იხილეთ დანართი
<p>სწავლებისა და სწავლის მეთოდები Methods of teaching and learning</p> <p>(სასწავლო კურსის ფორმატი Format of the course)</p>	<p>დისკუსია/დებატები; სემინარები; ჯგუფური მუშაობა; როლური და სიტუაციური თამაშები; საკლასო პრეზენტაციები</p> <p>Discussions/debates; seminars; group work; role and situation games; in class presentations</p> <p>(ლექცია–სემინარი</p> <p>სტუდენტებთან იქნება სამ საათიანი სასემინარო ტიპის კონტაქტი თითოეული თემის გარშემო. თითოეული ასეთი კონტაქტის დროს შეხვედრის პირველი ნაწილი დაეთმობა ახალი საკითხავი მასალის განხილვას სტუდენტებთან ერთად, ან/და სტუდენტების მიერ მოხსენებების/პრეზენტაციების გაკეთებას. ლექციის მეორე ნაწილი კი განკუთვნილი იქნება ლექტორის მიერ სტუდენტებისათვის ახალი მასალის გაცნობისთვის.</p> <p>Lecture-Seminar</p> <p>Students will attend three hour long seminars regarding each topic During each of such contacts, first part of the lecture will be devoted to the discussion of the readings that students were supposed to do for the particular lecture as well as for the presentations, that students are due to deliver. During the second part of the lecture, professor will discuss new material with the students.)</p>
შეფასების კრიტერიუმები Assessment System	<p>Participation in the Simulations and Seminars</p> <p>სიმულაციებში და სემინარებში მონაწილეობა 10 %</p> <p>In-Class Case Studies Presentations</p> <p>ქეისების პრეზენტაცია კლასში 30 %</p> <p>Simulation Exercise</p> <p>მოლაპარაკების სიმულაცია 30 %</p>

## Final Exam

### დასკვნითი გამოცდა

30 %

სტუდენტებს ევალებათ მოამზადონ და სემინარის დროს გააკეთონ წინასწარ მიცემული სტატიების პრეზენტაციები. ეს გაკეთდება დაწყებული მეორე კვირიდან. სტატია, რომელიც სტუდენტებს მიეცემათ, მათ მიერ წარმოდგენილი უნდა იყოს იმ თემის კონტექსტში, რომელიც განიხილება მათ მიერ სტატიის პრეზენტაციის დღეს. მაგალითად, თუ სტუდენტები მეოთხე კვირაში აკეთებენ პრეზენტაციას ოსლოს სამშვიდობო მოლაპარაკებებზე, მათ ეს უნდა გააკეთონ მოლაპარაკების ფორუმების კონტექსტში. ეს კომპონენტი შეფასდება საერთო ნიშნის 30 %-ით. ამ კომპონენტთან დაკავშირებით დამატებითი ინფორმაცია სტუდენტებს მიეწოდებათ დამატებითი სასწავლო კურსის დაწყებისთანავე.

კურსის განმავლობაში ჩატარდება საერთაშორისო მოლაპარაკებების ბევრი სიმულაცია, თუმცა კურსის ბოლოს იქნება ერთი დიდი სიმულაცია, რომელიც შეფასდება საერთო ნიშნის 30 %-ით. ლექტორი გაანაწილებს სხვადასხვა როლს სტუდენტებზე, რომელიც მათ მიერ შესრულებულ უნდა იქნას სიმულაციის დროს. დამატებითი დეტალები სიმულაციასთან დაკავშირებით მოგეწოდებათ დამატებით.

კურსის ბოლოს სტუდენტები დაწერენ საბოლოო გამოცდას, რომელიც იქნება „დახურული წიგნის“ ტიპის და გაგრძელდება ორი საათი. ამ ხნის განმავლობაში შემოწმდება სტუდენტების ანალიტიკური შესაძლებლობები და მათ მიერ იმ მასალის პრაქტიკულად გამოყენების უნარი, რაც გავლილი იქნა სემესტრის განმავლობაში. საბოლოო გამოცდა შეფასდება საბოლოო ნიშნის 30 %-ით.

**სიმულაციებში და სემინარებში მონაწილეობა შეფასდება 10 ქულით.** ამ კომპონენტის შეფასებისას განსაკუთრებული ყურადღება მიექცევა სტუდენტების აქტიურობას კლასში ჩატარებულ სიმულაციურ მოლაპარაკებებში.

ქულების განაწილება:

ფრიადი	91–100
ძალიან კარგი	81–90
კარგი	71–80
საშუალო	61–70
დამაკმაოფილებელი	51–60
არადმაკმაოფილებელი	41–50
სრულიად არადმაკმაოფილებელი	0–40

ჩვენ ველით, რომ სტუდენტები ღირსეულად მოიქცევიან გამოცდების წერის და საშინაო დავალებების შესრულების დროს. პლაგიატიზმი და გადაწერა წარმოადგენს აკადემიური უღირსი საქციელის სერიოზულ ფორმას. ნებისმიერი სტუდენტი, რომელიც მხილებულ იქნება პლაგიატიზმში, ან გამოცდის დროს, კურსის იმ კომპონენტში შეფასდება

	<p>ნოლი ქულით.</p> <p>Students have to prepare the in-class case presentations, which they will have to submit before the class to the lecturer and present in the class starting from the week 2. They will have to present the case of one of the outstanding international negotiations in the context of the particular topic of the day. For instance, if the students present the Oslo Peace Talks in the week 3, they will have to present the negotiations in terms of the Forums for Negotiations. This exercise will be evaluated with the 30 % of the total grade. Additional information regarding this exercise will be provided to the students in the beginning of the course.</p> <p>During the course there will be many simulation exercises, but there will only be one major exercise - in the end of the course, which will last for three hours and will be evaluated as the 30 % of your total grade. I will assign the roles in the class and you will have to perform during this simulation exercise. Details of the exercise will be provided later.</p> <p>In the end of the course students will write a final exam, which will be in-class closed book exam lasting for two hours. During this period students will be checked for their analytical skills and their ability to utilize practically what they had learnt in the class. This exercise will have a value of 30 % of the total grade.</p> <p>Attendance and participation during the classes will be graded with 10 points. Here I will mainly look at how active you were during the classes and how well did you perform during the in-class simulation exercises.</p> <p>Distribution of grades:</p> <table border="1"> <tbody> <tr> <td>Excellent</td><td>91-100</td></tr> <tr> <td>Very good</td><td>81-90</td></tr> <tr> <td>Good</td><td>71-80</td></tr> <tr> <td>Average</td><td>61-70</td></tr> <tr> <td>Satisfactory</td><td>51-60</td></tr> <tr> <td>Not Satisfactory</td><td>41-50</td></tr> <tr> <td>Totally Unsatisfactory</td><td>0-40</td></tr> </tbody> </table> <p>You are expected to be honest and honorable in your fulfillment of assignments and in test-taking situations. Plagiarism and cheating are serious forms of academic misconduct. Any student caught plagiarizing, or cheating on an examination will receive a score zero for the component in question.</p>	Excellent	91-100	Very good	81-90	Good	71-80	Average	61-70	Satisfactory	51-60	Not Satisfactory	41-50	Totally Unsatisfactory	0-40
Excellent	91-100														
Very good	81-90														
Good	71-80														
Average	61-70														
Satisfactory	51-60														
Not Satisfactory	41-50														
Totally Unsatisfactory	0-40														
<p>სავალდებულო ლიტერატურა Mandatory Literature</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alexandra Iraragorri, "Negotiations in International Relations", Revista de Derecho, Universidad del Norte, 19, 91-102, 2003</li> <li>- Raymond Cogen and Paul Meerts, "The Evolution of International Negotiation Processes", International Negotiation, 13 (2008)</li> </ul>														

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rubin, Jeffrey, 2002. "The Actors in Negotiation", chapter 7 in V. Kremenyuk, ed., International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues, 2nd edition (Jossey-Bass, 2002).</li> <li>- Putnam, Robert, 1988. "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games." International Organization, 41:427-60</li> <li>- William Shawcross, Deliver us from Evil;</li> <li>- Conferences and Organizations, pp. 196-237, in Alain Plantey, International negotiation in the 21<sup>st</sup> century, Routledge Cavendish, 2007</li> <li>- Jonathan Wilkenfeld and Kathleen J. Young, "The Role of mediation in managing international crises", in Mediating International Crises, Routledge, 2005</li> <li>- Lederach, John Paul. (1995). Preparing for Peace: Conflict Transformation Across Cultures. Syracuse: Syracuse University Press.</li> <li>- Mitchell, Christopher. (1993). "The Process and Stages of Mediation: The Sudanese Case." In Smock, David. Ed. Making War and Waging Peace. Washington D.C.: United States Institute of Peace.</li> <li>- Rosenberg, Marshall B. (2005): Nonviolent Communication: A Language of Life, Encinitas, PuddleDancer Press.</li> <li>- Hart, Tobin (2000): "Deep Empathy," in: Tobin, Hart, Peter L. Nelson and Kaisa Puhakka: Transpersonal Knowing. Exploring the Horizons of Consciousness,</li> <li>- Kahane, Adam (2004): Solving Tough Problems. An Open Way of Talking, Listening, and Creating New Realities, San Francisco, Berrett-Koehler Publishers.</li> <li>- Lederach, John Paul (2003): Preparing for Peace. Conflict Transformation across Cultures, Syracuse, Syracuse University Press.</li> </ul>
<p>დამატებითი ლიტერატურა და სხვა სასწავლო მასალა</p> <p>Additional and Supplementary Literature</p>	<p>დამატებითი მასალები შეიძლება მოპოვებულ იქნას ლექტორთან დამატებითი კონსულტაციების შედეგად</p> <p>Supplementary Materials can be accessed through the consultation with the lecturer regarding a particular topic of interest.</p>
<p>სასწავლო კურსის გავლასთან დაკავშირებული დამატებითი პირობები</p> <p>Additional information related to the course</p>	<p>ლექტორი ინდივიდუალური კონსულტაციების შემდეგ შეეცდება უნარშეზღუდული სტუდენტებისათვის შესაბამისი ხელსაყრელი პირობების შექმნას.</p> <p>As a result of individual consultations lecturer will do his/her best to create favorable conditions for the students with disabilities.</p>

სასწავლო კურსის შინაარსი  
Content of the Course

N	ლექციის/სემინარის/პრაქტიკუმის/ლაბო რატორიული სამუშაოს და ა. შ. თემა Topic of the Lecture, Seminar, Practicum, Lab work, etc	ლიტერატურა (შესაბამისი გვერდების მითითებით) Literature
1	საერთაშორისო მოლაპარაკებები, თეორია და პრაქტიკა Introduction: International Negotiations; theory and practice	ლიტერატურა:  Mandatory Readings:  - Alexandra Irarorri, "Negotiations in International Relations", Revista de Derecho, Universidad del Norte, 19, 91-102, 2003 - Raymond Cogen and Paul Meerts, "The Evolution of International Negotiation Processes", International Negotiation, 13 (2008), pp. 149-156
2	საერთაშორისო მოლაპარაკებების მონაწილეები: სახელმწიფო და არასახელმწიფო აქტორები  Participants of the Negotiations: State and non-state actors	ლიტერატურა:  Mandatory Readings:  - Rubin, Jeffrey, 2002. "The Actors in Negotiation", chapter 7 in V. Kremenjuk, ed., International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues, 2nd edition (Jossey-Bass, 2002). - Putnam, Robert, 1988. "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games." International Organization, 41:427-60.
3	საერთაშორისო მოლაპარაკებების ფორუმები: Various fora for international negotiations:	ლიტერატურა:  Mandatory Readings:  - William Shawcross, Deliver us from Evil; 33 - Conferences and Organizations, pp. 196-237, in Alain Plantey, International negotiation in the 21 <sup>st</sup> century, Routledge Cavendish, 2007
4	საერთაშორისო კრიზისების მედიატორების საერთაშორისო აქტორების და მესამე მხარეების მიერ Mediation of international crises by international actors and third parties	ლიტერატურა:  Mandatory Readings:  - Jonathan Wilkenfeld and Kathleen J. Young, "The Role of mediation in managing international crises", in Mediating International



		Crises, Routledge, 2005, pp. 1-14
5	საერთაშორისო მოლაპარაკებების ეტაპები და ფაზები Phases and stages in international negotiations	<p>ლიტერატურა:</p> <p>Mandatory Readings:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zartman, I. William, 2001. "Timing of Peace Initiatives: Hurting Stalemates and Ripe Moments." Global Review of Ethnopolitics, 2001, available at <a href="http://www.ethnopolitics.org/archive/volume_1/issue_1/zartman.pdf">http://www.ethnopolitics.org/archive/volume_1/issue_1/zartman.pdf</a></li> <li>- Zartman, I. William, 1989. "Prenegotiation: phases and functions", pp. 237-253 in J. Gross Stein, ed., Getting to the Table: The Processes of International Prenegotiation. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.</li> <li>- Jönsson, Christer and Jonas Tallberg, 1998. "Compliance and Post-Agreement Bargaining" in European Journal of International Relations, 4, 1998, pp. 371-408.</li> </ul>
6	რა ამოძრავებთ მომლაპარაკებლებს?  What Drives the Negotiators?	<p>ლიტერატურა:</p> <p>Mandatory Readings:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- David Lax and James Sebenius, "Interests: The Measure of Negotiation" pp. 161-180 in William Breslin and Jeffrey Rubin, eds., Negotiation Theory and Practice. 12</li> <li>- Zartman, I. William and Jeffrey Rubin, "The study of power and the practice of negotiation", chapter 1 in I. W. Zartman and J. Z. Rubin, eds., Power and Negotiation. University of Michigan, 2000.</li> </ul>
7.	როგორ მოვილაპარაკოთ? მოლაპარაკებების მეთოდები (ჰარვარდის სკოლა) How to negotiate? Methods of Negotiations (Harvard School)	<p>ლიტერატურა:</p> <p>Mandatory Readings:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- "Alternative Approaches to Negotiation", pp. 9-26. in Eric Evans, Mastering Negotiations, Thorogood, 1998</li> <li>- Dave Lakhani, Persuasion, the art of getting what you want, John Wiley and Sons, Inc, 2005, "Persuasive Negotiating", pp. 218-226</li> <li>- Roger Fisher and William Ury, Getting to Yes, "The Method", pp. 15-55</li> </ul>

8	<p>მოლაპარაკებების მეთოდები (ჰარვარდის სკოლა) Methods of Negotiations (Harvard School)</p>	<p>ლიტერატურა:</p> <p>Mandatory Readings:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Roger Fisher and William Ury, <i>Getting to Yes, "The Method"</i>, pp. 56-94</li> </ul>
9	<p>სტრატეგიული და ტაქტიკური საკითხები საერთაშორისო მოლაპარაკებებში Issues related to the strategy and tactics in international negotiations</p>	<p>ლიტერატურა:</p> <p>Mandatory Readings:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- "System and Strategy", pp. 464-489 in Alain Plantey, <i>International negotiation in the 21<sup>st</sup> century</i>, Routledge Cavendish, 2007</li> <li>- Dean G. Pruitt, "Chapter 6: Strategy in Negotiation", in Victor A. Kremenjuk, <i>International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues</i>, 2002, pp. 85-96</li> </ul>
10	<p>საერთაშორისო მოლაპარაკებების ფსიქოლოგიური ასპექტები Psychological aspects of international negotiations</p>	<p>ლიტერატურა:</p> <p>Mandatory Readings:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Francesco Aquilar, <i>Psychological processes in International Negotiations: Theoretical and Practical Perspectives</i>, Springer, 2009. Chapter 2. Peace Psychology, War Prevention: Coping with psychological elements. pp. 15-43</li> <li>- Jeffrey Z. Rubin, "Chapter 15: Psychological Approach", in Victor A. Kremenjuk, <i>International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues</i>, 2002, pp. 256-269</li> <li>- Мошканцев Р. Психология переговоров: Учеб. пособие.- М: ИНФРА, 2002; pp. 147-175</li> </ul>
11	<p>კულტურის როლი საერთაშორისო მოლაპარაკებებში Role of culture in international negotiations</p>	<p>ლიტერატურა:</p> <p>Mandatory Readings:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nikolaev, Chapter 8: Culture and Negotiations, <i>International Negotiations: Theory, Practice and the Connection with Domestic Politics</i>, pp. 251-288</li> <li>- Jeswald Salacuse, "Negotiating: the top ten ways the culture can affect your negotiation", <i>Ivey Business Journal</i>, September/October 2004, pp. 1-7</li> <li>- Wendi Lyn Adair and Jeanne M. Brett, "Culture and Negotiating Processes", in Michele Gelfand and Jeanne M. Brett, <i>The Handbook of</i></li> </ul>

		<p>Negotiation and Culture, Stanford University Press, 2004</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jean Brett and Michael Gelfand, "Lessons from Abroad: When Culture affects negotiating style", <i>Negotiation</i>, January 2005</li> <li>- Peter Corne, "The Complex Art of Negotiating between different cultures", <i>Arbitration Journal</i>, December 1992, pp. 46-50</li> </ul>
12	<p>განსხვავებული სტილი მოლაპარაკებებში: აღმოსავლეთი: ჩინეთი, იაპონია, რუსეთი Different styles of negotiations: East (China and Japan)</p> <p>განსხვავებული სტილი მოლაპარაკებებში: დასავლეთი: აშშ და ევროპა Different styles of negotiations: West (US and Europe)</p>	<p>ლიტერატურა:</p> <p>Mandatory Readings:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Terry Hird, founder of Negotiation International, available on video at <a href="http://video.google.com/videoplay?docid=4634363396909200237">http://video.google.com/videoplay?docid=4634363396909200237</a></li> <li>- Kirkbride, Paul, Sara Tang and Robert Westwood, "Chinese conflict preferences and negotiating behaviour: cultural and psychological influences", <i>Organization Studies</i>, 1991, 12/3, pp. 365-386</li> <li>- Ghauri, Pervez and Tony Feng, "Negotiating with the Chinese. A Socio-Cultural Analysis", <i>Journal of World Business</i>, Fall 2001, Vol. 36/3</li> <li>- Michael Kublin, "The Japanese Negotiating Style", <i>Cultural and Historical Roots</i>, <i>Industrial Management</i>, May/June 1987, Vol. 29, Issue 3, pp. 18-24</li> </ul> <p>ლიტერატურა:</p> <p>Mandatory Readings:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- United States Institute for Peace, "French Negotiating Style", available at <a href="http://www.usip.org/files/resources/sr70.pdf">http://www.usip.org/files/resources/sr70.pdf</a></li> <li>- John W. McDonald, "An American's view of a US Negotiating Style", <i>International Negotiation</i>, 1, 323-326, 1996</li> <li>- Daniel Druckman, "Is there a US Negotiating Style?", <i>International Negotiation</i>, 1, 327-225, 1996</li> <li>- Tommy Koh, "American Strengths and Weaknesses", <i>International Negotiation</i>, 1, pp. 313-319, 1996</li> </ul> <p>Jonathan M. Lourie, "Negotiation American Style", <i>The Practical Lawyer</i>, September 2002, pp. 57-61</p>

	<p>განსხვავებული სტილი მოლაპარაკებებში: რუსეთი Different styles of negotiations: Russia</p>	<p>ლიტერატურა:</p> <p>Mandatory Readings:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alice C. Gorlin, "The Soviet Negotiating Style in East-West Commercial Negotiations", <i>ACES Bulletin</i>, Fall/Winter 1979, Vol. 21, Issue 3/4, pp. 85-118</li> <li>- Wass and Vale, "Soviet negotiating tactics in trade with the West", <i>Soviet and Eastern European Foreign Trade</i>, Vol 19, No 1, Spring 1983, pp. 32-54</li> <li>- Roemer et al, "A Comparison of American and Russian patterns of behaviour in buyer-seller relations using observational measures", <i>International Negotiation</i> 4, 37-61, 1999</li> <li>- Jerrold Schechter, "Introduction" in <i>Russian Negotiating behavior</i>, 1998, pp. 3-13</li> <li>-</li> </ul>
13	<p>მედიაცია მოლაპარაკებებში Role of Mediation in negotiations</p>	<p>ლიტერატურა:</p> <p>Mandatory Readings:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lederach, John Paul. (1995). <i>Preparing for Peace: Conflict Transformation Across Cultures</i>. Syracuse: Syracuse University Press.</li> <li>- Mitchell, Christopher. (1993). "The Process and Stages of Mediation: The Sudanese Case." In Smock, David. Ed. <i>Making War and Waging Peace</i>. Washington D.C.: United States Institute of Peace.</li> </ul>
14	<p>არაძალადობრივი კომუნიკაციის მნიშვნელობა მოლაპარაკებების დროს Non-violent communication</p>	<p>ლიტერატურა:</p> <p>Mandatory Readings:</p> <p>Rosenberg, Marshall B. (2005): <i>Nonviolent Communication: A Language of Life</i>, Encinitas, PuddleDancer Press. Chapter 1 'Giving from the Heart' p. 1-14. Chapter 7 'Receiving Empathically' p. 91-111. Chapter 8 'The Power of Empathy' p. 113-127.</p>
15	<p>სირთულეები კულტურებს შორის მოლაპარაკებების დროს Inter-cultural communications and solving of tough problems during the talks</p>	<p>ლიტერატურა:</p> <p>Mandatory Readings:</p> <p>Hart, Tobin (2000): "Deep Empathy," in: Tobin, Hart, Peter L. Nelson and Kaisa</p>

		<p>Puhakka: Transpersonal Knowing. Exploring the Horizons of Consciousness, p. 253-270.</p> <p>Kahane, Adam (2004): Solving Tough Problems. An Open Way of Talking, Listening, and Creating New Realities, San Francisco, Berrett-Koehler Publishers.</p> <p>Lederach, John Paul (2003): Preparing for Peace. Conflict Transformation across Cultures, Syracuse, Syracuse University Press.</p>
--	--	---