

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное
бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
"Алтайский государственный университет"

(ФГБОУ ВПО «АлтГУ»)

Кафедра всеобщей истории и международных отношений

Учебно-методический комплекс по дисциплине

«Практикум Ведение переговоров»

Для направления подготовки магистра 031900.68 "Международные отношения"

Рассмотрено и утверждено на заседании кафедры всеобщей истории и международных отношений от
«_31__» _августа__ 2012 г., протокол № 1

Барнаул 2012

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное
бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
"Алтайский государственный университет"

(ФГБОУ ВПО «АлтГУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Декан

Демчик Е.В.

_____ г.

Практикум Ведение переговоров

рабочая программа дисциплины (модуля)

Закреплена за кафедрой: **Кафедра всеобщей истории и международных отношений**

Учебный план: 031900_68-10-12-2623.plm.xml

Актуальные проблемы международных отношений

Часов по ФГОС (из УП): 144 Часов по рабочему учебному плану: 144

Общая трудоемкость (в РПД): 4 Часов по рабочей программе: 144

Часов на самостоятельную работу по РУП: 120 (83%)

Часов на самостоятельную работу по РПД: 120 (83%)

Виды контроля
в семестрах
(на курсах)

Экзамены

Зачёты 2

Курсовые проекты

Курсовые работы

Распределение часов дисциплины по семестрам

Вид занятий	№ семестров, число учебных недель в семестрах									
	1		2		3		4		0	
	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД	УП	РПД
Лекции										
Лабораторные										
Практические			24			24			24	24
КСР										
Ауд. занятия			24			24			24	24
Сам. работа			120			120			120	120
Итого			144			144			144	144

Программу составил(и):

преп. Исакова С.Н. _____

Рецензент (председатель методической комиссии факультета):

к.и.н., проф. Аршинцева О.А. _____

Рабочая программа дисциплины

Практикум Ведение переговоров

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 031900 Международные отношения (квалификация (степень) "магистр") (утв. приказом Министерства образования и науки РФ от 29 марта 2010 г. N 225)

составлена на основании учебного плана:

Актуальные проблемы международных отношений

утвержденного учёным советом вуза от 26.01.2011 протокол № 5.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

Кафедра всеобщей истории и международных отношений

Протокол от _____ г. № _____

Срок действия программы: 2009-2014 уч.г.

Зав. кафедрой д.и.н., проф. Чернышов Ю.Г.

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Утверждаю: Декан

Демчик Е.В. _____ г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в _____ учебном году на заседании кафедры
Кафедра всеобщей истории и международных отношений

Протокол от _____ г. № _____
Зав. кафедрой д.и.н., проф.Чернышов Ю.Г.

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Утверждаю: Декан

Демчик Е.В. _____ г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в _____ учебном году на заседании кафедры
Кафедра всеобщей истории и международных отношений

Протокол от _____ г. № _____
Зав. кафедрой д.и.н., проф.Чернышов Ю.Г.

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Утверждаю: Декан

Демчик Е.В. _____ г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в _____ учебном году на заседании кафедры
Кафедра всеобщей истории и международных отношений

Протокол от _____ г. № _____
Зав. кафедрой д.и.н., проф.Чернышов Ю.Г.

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Утверждаю: Декан

Демчик Е.В. _____ г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в _____ учебном году на заседании кафедры
Кафедра всеобщей истории и международных отношений

Протокол от _____ г. № _____
Зав. кафедрой д.и.н., проф.Чернышов Ю.Г.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	отработка практических навыков ведения переговоров, что предполагает правильно находить и использовать в реальной переговорной ситуации структурные элементы переговорного процесса.
-----	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Цикл (раздел) ООП:	М2.В.ОД
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	- внешняя политика РФ на современном этапе
2.1.2	- региональные конфликты и их урегулирование
2.1.3	- мировые войны XX века
2.1.4	- история холодной войны
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	- Национальная безопасность РФ и глобальные угрозы
2.2.2	- Информационные технологии в прогнозно-аналитической деятельности

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ОК-16: владением политически корректной корпоративной культурой международного общения (формального и неформального), навыками нахождения компромиссов посредством переговоров

Знать:

Уровень 1	основы политически корректной корпоративной культуры международного общения
Уровень 2	
Уровень 3	

Уметь:

Уровень 1	использовать знания корпоративной культуры в формальном и неформальном международном общении
Уровень 2	
Уровень 3	

Владеть:

Уровень 1	навыками нахождения компромиссов посредством переговоров
Уровень 2	
Уровень 3	

ОК-19: владением методами делового общения в интернациональной среде, способностью использовать особенности местной деловой культуры зарубежных стран

Знать:

Уровень 1	особенности местной деловой культуры зарубежных стран
Уровень 2	
Уровень 3	

Уметь:

Уровень 1	осуществлять деловое общение в интернациональной среде
Уровень 2	
Уровень 3	

Владеть:

Уровень 1	методами делового общения в интернациональной среде с использованием особенностей местной деловой культуры
Уровень 2	

Уровень 3	
-----------	--

ПК-10: способностью организовывать работу исполнителей, находить и принимать управленческие решения в области организации и нормирования труда

Знать:

Уровень 1	принципы организации и нормирования труда
Уровень 2	
Уровень 3	

Уметь:

Уровень 1	организовывать работу исполнителей и принимать управленческие решения
Уровень 2	
Уровень 3	

Владеть:

Уровень 1	навыками принятия управленческих решений в области организации и нормирования труда
Уровень 2	
Уровень 3	

ПК-12: готовностью включиться в работу сотрудников учреждений системы МИД РФ, международных организаций, системы органов государственной власти и управления Российской Федерации

Знать:

Уровень 1	структуру системы МИД РФ, принципы деятельности международных организаций, функционирования систем и органов государственной власти и управления РФ
Уровень 2	
Уровень 3	

Уметь:

Уровень 1	включиться в работу сотрудников соответствующей структуры
Уровень 2	
Уровень 3	

Владеть:

Уровень 1	навыками работы в качестве сотрудника учреждений системы МИД РФ, МО, органов государственной власти РФ
Уровень 2	
Уровень 3	

ПК-16: готовностью вести диалог, переписку, переговоры на иностранном языке в рамках уровня поставленных задач

Знать:

Уровень 1	особенности ведения деловой переписки, переговоров на иностранном языке
Уровень 2	
Уровень 3	

Уметь:

Уровень 1	применять на практике знания деловой переписки, ведения переговоров на иностранном языке
Уровень 2	
Уровень 3	

Владеть:

Уровень 1	навыками ведения диалога, переписки и переговоров на иностранном языке
Уровень 2	
Уровень 3	

ПК-19: навыками работы с аудиторией, в том числе зарубежной

Знать:	
Уровень 1	принципы работы с аудиторией, в том числе с зарубежной
Уровень 2	
Уровень 3	
Уметь:	
Уровень 1	осуществлять работу с аудиторией, в том числе с зарубежной
Уровень 2	
Уровень 3	
Владеть:	
Уровень 1	навыками работы с аудиторией, в том числе с зарубежной
Уровень 2	
Уровень 3	

ПК-49: знанием основ дипломатического протокола и этикета и наличием устойчивых навыков применения их на практике

Знать:	
Уровень 1	основы дипломатического протокола и этикета
Уровень 2	
Уровень 3	
Уметь:	
Уровень 1	применять основы дипломатического протокола и этикета на практике
Уровень 2	
Уровень 3	
Владеть:	
Уровень 1	устойчивыми навыками применения основ дипломатического протокола и этикета
Уровень 2	
Уровень 3	

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1	Знать:
3.1.1	о теоретических и практических аспектах ведения переговоров;
3.1.2	базовые политологические определения и концепции;
3.2	Уметь:
3.2.1	применять основные этапы и техники ведения переговоров;
3.2.2	самостоятельно анализировать современные политические реалии;
3.2.3	критически оценивать разнородные источники информации;
3.2.4	предлагать, критиковать и научно обосновывать альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему;
3.2.5	ориентироваться в переговорной ситуации

3.2.6	проводить подготовку к переговорам
3.3	Владеть:
3.3.1	навыками адекватно использовать стратегии и тактические приемы при ведении переговоров;
3.3.2	навыками выделять структурные элементы переговоров и анализировать переговорный процесс

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	Раздел 1. Характеристика переговорного процесса				
1.1	Особенности международных переговоров как практической деятельности /Пр/	3	2	ОК-16 ОК-19 ПК-10 ПК-12 ПК-16	Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3
1.2	Интересы и их восприятие на переговорах. Игровая ситуация. «Формирование стереотипов восприятия». /Пр/	3	2	ОК-16 ОК-19 ПК-10 ПК-12 ПК-16	Л1.1 Л1.3 Л2.2 Л2.4
1.3	Общение на переговорах. Невербальные средства общения. Рольевые игры: 1. «Представление друг друга». /Пр/	3	2	ОК-16 ОК-19 ПК-10 ПК-12 ПК-16	Л1.3 Л2.1
	Раздел 2. Подготовка и ведение международных переговоров				
2.1	Основные параметры подготовки к переговорам. Анализ конкретной ситуации. Подготовить переговоры по текущей проблеме мировой политике (выбирается преподавателем). Подготовка осуществляется в группах по 2-3 человека в качестве домашнего задания. На семинаре - сравнение и анализ подготовленных материалов. /Пр/	3	2	ОК-16 ОК-19 ПК-10 ПК-12 ПК-16 ПК-19	Л1.3 Л2.1
2.2	Стратегия ведения международных переговоров. Игровые ситуации. 1. «Цена на нефть». Разбор и анализ игровых ситуаций. /Пр/	3	4	ОК-16 ОК-19 ПК-10 ПК-12 ПК-16 ПК-19	Л1.1 Л1.4 Л2.3 Л2.4
2.3	Тактика ведения международных переговоров. Игровые ситуации. 1. Покупка/продажа машины 2. Аренда дома 4. Создание студентами игры и ее проведение Анализ игровых ситуаций. /Пр/	3	4	ОК-16 ОК-19 ПК-10 ПК-12 ПК-16 ПК-19 ПК-49	Л1.1 Л1.4 Л2.3 Л2.4
	Раздел 3. Особенности ведения различных видов международных переговоров				
3.1	Многосторонние переговоры. Игровая ситуация. «Загрязнение Рейна». Анализ игровой ситуации. /Пр/	3	2	ОК-16 ОК-19 ПК-10 ПК-12 ПК-16	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л2.2 Л2.4
3.2	Личностный и национальный стили ведения переговоров. Тест. «Ваш личностный стиль». Разбор теста. /Пр/	3	4	ОК-16 ОК-19 ПК-10 ПК-12 ПК-16	Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л2.2 Л2.4
3.3	Посредничество и консультирование на переговорах. Игровые ситуации. 1. «Консультативная деятельность третьей стороны». 2. Имитационная игра по урегулированию одного из современных международных конфликтов с помощью посредника (домашнее задание). /Пр/	3	2	ОК-16 ОК-19 ПК-10 ПК-12 ПК-16 ПК-19 ПК-49	Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.3

3.4	Виды самостоятельной внеаудиторной работы: 1. Самостоятельное изучение рекомендованной литературы 2. Написание реферата 3. Подготовка к практическим занятиям (к проведению переговорных игр и анализу итогов) 4. Создание собственной игры в группах по 2-3 человека подготовка к итоговой игре /Ср/	3	120	ОК-16 ОК-19 ПК-10 ПК-12 ПК-16 ПК-19 ПК-49	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4
-----	--	---	-----	---	------------------------

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

5.1	1) Домашние задания студентам, в частности проведение коллективных исследовательских и практических проектов, анализа конкретных ситуаций
5.2	2) Упражнения, ролевые и имитационные игры.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Контрольные вопросы и задания

1. Общая характеристика международных переговоров.
2. Виды международных переговоров.
3. Подходы Р. Фишера, У. Юри, У. Мاستенбука, Ч.Л. Карраса и др. к стратегиям ведения переговоров.
4. Роль и особенности международных переговоров в работах отечественных и зарубежных дипломатов (Г.Никольсона, А.Ф. Добрынина, В.И.Попова, Г. Киссинджера, Ан.Г Ковалева, В.Л. Исраэляна и др.).
5. Структура международного переговорного процесса.
6. Развитие исследований по международным переговорам в США и европейских странах.
7. Развитие исследований по международным переговорам в России.
8. Матричная игра как модель описания различных стратегий при ведении переговоров.
9. Понятия BATNA, ATNA, переговорного пространства. Их соотношение.
10. Виды посредничества, выбор вида посредничества при урегулировании международного конфликта переговорными методами (привести примеры из международной практики)
11. Стадии и этапы переговорного процесса
12. Основные параметры подготовки к международным переговорам.
13. Проблема эффективности использования тактических приемов.
14. Личностный стиль ведения переговоров и трудности его определения.
15. Виды и примеры тактических приемов.
16. Выбор стратегии при ведении международных переговоров.
17. Задачи и виды посреднической деятельности (привести примеры из международной практики).
18. Конфликт в Косово: проблемы и возможности урегулирования переговорными методами.
19. Неравенство сил в переговорном процессе.
20. Роль невербальных средств в различных культурах.
21. Общая характеристика невербальных средств общения и их роли в переговорном процессе.
22. Подготовка аргументации. Типы аргументации на переговорах. Исследования Р. Аксельрода по аргументации на международных переговорах.
23. Феномены восприятия на переговорах (привести примеры из международной практики).
24. Специфика многосторонних международных переговоров.
25. Особенности переговоров на высоком и высшем уровне.
26. Национальные стили ведения международных переговоров.

6.2. Темы письменных работ

1. Сравнительный анализ национальных стилей ведения переговоров (национальные стили для сравнения выбираются студентом с согласия преподавателя).
2. Роль переговоров в становлении и развитии демократии.
3. Развитие практики многосторонних переговоров.
4. Дипломатия как переговорный процесс.
5. Возможности и пределы переговорных процедур при разрешении вооруженных конфликтов.
6. Переговорный процесс в условиях сотрудничества (case study).
7. Проблема манипуляций на переговорах.
8. Переговоры в условиях одностороннего и постоянного взаимодействия.
9. Проблема публичности при ведении переговоров.
10. Основные тенденции в развитии современных международных переговоров.
11. Роль переговоров на высшем уровне в современном мире.
12. Особенности переговорного процесса в условиях международной конференции.
13. Информационные технологии в современном переговорном процессе.
14. Развитие механизма многоуровневых переговоров.

15. Переговорные механизмы согласования интересов в рамках ЕС (case study).
16. Сравнительный анализ урегулирования конфликтов переговорными средствами (case study). (Примеры выбираются студентами и согласовываются с преподавателями)
17. «Зеркальные образы» восприятия интересов сторон в условиях конфликта как преграда к переговорному процессу (case study)
18. Международный переговорный процесс в глобальном управлении.
19. Особенности переговоров в различных культурах.
20. Переговорный процесс и силовое воздействие.
21. Возможности и ограничения посреднических процедур в современной мировой политике
22. Международные переговоры и внутренние переговоры: общее и различное.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Рекомендуемая литература

7.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	О. Я. Гойхман, Т. М. Надеина	Речевая коммуникация: учебник	М.: ИНФРА-М, 2008
Л1.2	под ред. П. А. Цыганкова	Международные отношения: теории, конфликты, движения, организации: учеб. пособие	М.: Альфа-М, 2009
Л1.3	М. М. Лебедева	Технология ведения переговоров: учеб. пособие для вузов	М.: Аспект Пресс, 2010
Л1.4	В. А. Лабунская	Не язык тела, а язык души! Психология невербального выражения личности	Ростов н/Д: Феникс, 2009

7.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	М. А. Хрусталева	Анализ международных ситуаций и политическая экспертиза: очерки теории и методологии: учеб. пособие	М.: [НОФМО], 2008
Л2.2	А. Г. Караяни, В. Л. Цветков	Психология общения и переговоров в экстремальных условиях: учеб. пособие для вузов	М.: ЮНИТИ-[ДАНА],
Л2.3	[сост. Г. В. Севастьянов]	Хрестоматия альтернативного разрешения споров. Третейское разбирательство. Международный коммерческий арбитраж. Посредничество (медиация): учеб.-метод. материалы и практ. рекомендации	СПб.: Ред. журн. Третейский суд, 2009
Л2.4	Г. М. Шеламова	Культура делового общения при трудоустройстве: учеб. пособие для нач. проф. образования	М.: Академия, 2009

7.2. Электронные образовательные ресурсы

7.2.1	Научный журнал International Negotiations http://interneg.org/in
7.2.2	Сайт различных центров по исследованию и обучению переговорному процессу:
7.2.3	http://www.iiasa.ac.at/Research/PIN/
7.2.4	http://negotiation.au.af.mil/international.htm
7.2.5	http://negotiations.org/
7.2.6	http://changingminds.org/disciplines/negotiation/styles/international_negotiation.htm

7.3. Программное обеспечение

7.3.1	MathCAD, Автокод, Adobe Photoshop, Corel draw, Компас, VBasic 6, Visual FoxPro 7.0; Delphi 6 и др.
7.3.2	В компьютерном классе установлены средства MS Office; Word, Excel, PowerPoint и др.

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

8.1	Стандартно оборудованные лекционные аудитории, аудитории для проведения интерактивных лекций: видеопроектор, видеоматричные экраны, компьютерный класс, мультимедийные средства.
-----	--

Цели и задачи курса

В соответствии с назначением основной целью курса является формирование теоретических представлений и отработка практических навыков ведения международных переговоров. Теоретическая часть включает в себя знакомство с подходами к анализу переговоров, разработанные в России (исследования В.Л. Исраэляна, А.В. Загорского, В.А. Кременюка, М.М. Лебедевой, В.Б. Лукова, В.И. Попова, В.М. Сергеева и др.) и за рубежом (работы М. Бермана, У. Зартмана, В. Мاستенбрука, Б. Спектора, Р. Фишера, У. Юри и др.), а также выявление структурных элементов переговорной деятельности (стадии ведения переговоров – подготовка, проведение и анализ результатов переговоров, этапы ведения переговоров и тактические приемы). Вторая – практическая часть – направлена на отработку практических навыков ведения переговоров, что предполагает правильно находить и использовать в реальной переговорной ситуации структурные элементы переговорного процесса.

Именно нацеленность на формирование практических навыков ведения переговоров определяет особенность данного курса как тренинга (практикума). Курс в значительной степени ориентирован на прикладной характер и предусматривает широкое использование игровых моделей.

Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков

Итоговый контроль. Для контроля усвоения данного курса учебным планом предусмотрен зачет, который проводится в письменной форме. Зачет состоит из 2-х вопросов: один - по теории переговорного процесса, второй – задача, представляющая собой описание конкретной ситуации, в которой необходимо определить наиболее оптимальный способ действий, обосновав его.

Итоговая оценка имеет две составляющих:

- 1) работа в ходе тренинга – 50% (включая реферат, создание собственной игры)
- 2) ответ на зачете – 50 %

Текущий контроль. В процессе изучения курса выполняются две промежуточные контрольные работы по теоретическим вопросам ведения переговоров. Результаты выполнения этих заданий, как и результаты игр и их обсуждений являются основанием для выставления оценок текущего контроля.

Выполнение всех заданий является обязательным для всех слушателей. Слушатели, не выполнившие в полном объеме все эти задания, не допускаются к сдаче зачета.

Пропуск 30% и более практических занятий по курсу (в том числе и по уважительной причине) ведет к тому, что положительная оценка по курсу не может быть выставлена.

Содержание курса.

В содержании тем указываются названия интерактивных форм (деловых (ролевых) игр, конкретных ситуаций, практических задач и т.п., которые используются при проведении занятий)

Раздел 1

Характеристика переговорного процесса

Тема 1.1. Общая характеристика переговоров.

1. Особенности международных переговоров как практической деятельности.
2. Переговоры как практическая деятельность, предполагающая одновременное совпадение и различие интересов.
3. Сложности переговорной деятельности.
4. Типичные ошибки при ведении переговоров.
5. Российские и зарубежные исследования процесса ведения переговоров.

Тема 1.2. Интересы и их восприятие на переговорах

1. Реализация интересов и восприятие как фактор принятия решения.
2. Феномены восприятия.

Игровая ситуация. «Формирование стереотипов восприятия».

Общение на переговорах.

1. Переговоры как форма общения.
2. Установления рабочих отношений с партнером.
3. Взаимопонимание на переговорах

Ролевые игры:

1. «Представление друг друга».

Тема 1.3. Невербальная характеристика общения на переговорах

1. Общая характеристика невербальных средств общения и их роли в переговорном процессе.
2. Роль невербальных средств в различных культурах.
3. Типы невербальных средств общения на переговорах

Раздел 2. Подготовка и ведение международных переговоров

Тема 2.1. Основные параметры подготовки к переговорам

1. Выбор места встречи, организация протокольных мероприятий, формирование делегаций, назначение главы делегации.
2. Предварительные консультации с партнером.
3. Подготовка позиции.
4. Варианты решения на переговорах.
5. Подготовка аргументации.
6. Методы подготовки к переговорам.
7. Ведение досье.

Анализ конкретной ситуации. Подготовить переговоры по текущей проблеме мировой политике (выбирается преподавателем). Подготовка осуществляется в группах по 2-3 человека в качестве домашнего задания. На семинаре - сравнение и анализ подготовленных материалов.

Тема 2.2. Стратегия ведения международных переговоров

1. Возможные стратегии ведения переговоров.
2. Матричная игра как описание различных стратегий.
3. Подходы Р. Фишера, У. Юри, У. Мастенбрука, Ч.Л. Карраса и др. к стратегиям ведения переговоров.

Игровые ситуации.

1. «Цена на нефть».

Разбор и анализ игровых ситуаций.

Тема 2.3. Тактика ведения международных переговоров

1. Структура переговорного процесса.
2. Понятие тактики ведения переговоров и тактического приема.
3. Соотношение стратегии и тактики.
4. Виды тактических приемов.
5. Проблема эффективности использования тактических приемов.

Игровые ситуации.

1. Покупка/продажа машины
2. Аренда дома
4. Создание студентами игры и ее проведение

Анализ игровых ситуаций.

Раздел 3. Особенности ведения различных видов переговоров

Тема 3.1. Многосторонние переговоры

1. Специфика многосторонних переговоров.
2. Возможное неравенства сил и создание коалиций.
3. Типы лидерства.

Игровая ситуация.

«Загрязнение Рейна».

Анализ игровой ситуации.

Тема 3.3. Личностный и национальный стили ведения переговоров

1. Понятие стиля ведения международных переговоров.

2. Национальный и личностный стили.
3. Параметры определения национальных и личностных стилей.

Тест. «Ваш личностный стиль».

Разбор теста.

Тема 3.4. Посредничество и консультирование на переговорах

1. Когда нужен посредник.
2. Задачи и виды посреднической деятельности.
3. Технология проведения семинаров по урегулированию конфликтов в рамках «второго направления дипломатии».

Игровые ситуации.

1. «Консультативная деятельность третьей стороны».
2. Имитационная игра по урегулированию одного из современных международных конфликтов с помощью посредника (домашнее задание).

Самостоятельная работа слушателей

Виды самостоятельной внеаудиторной работы:

1. Самостоятельное изучение рекомендованной литературы
2. Написание реферата
3. Подготовка к практическим занятиям (к проведению переговорных игр и анализу итогов)
4. Создание собственной игры в группах по 2-3 человека
5. Подготовка к итоговой игре

Раздел 3. Учебно-методическое обеспечение курса.

Примерные темы рефератов, курсовых работ, проектов, др.

Перечень тем рефератов по курсу и краткие методические указания по их выполнению

1. Сравнительный анализ национальных стилей ведения переговоров (национальные стили для сравнения выбираются студентом с согласия преподавателя).
2. Роль переговоров в становлении и развитии демократии.
3. Развитие практики многосторонних переговоров.
4. Дипломатия как переговорный процесс.
5. Возможности и пределы переговорных процедур при разрешении вооруженных конфликтов.
6. Переговорный процесс в условиях сотрудничества (case study).
7. Проблема манипуляций на переговорах.
8. Переговоры в условиях одностороннего и постоянного взаимодействия.
9. Проблема публичности при ведении переговоров.
10. Основные тенденции в развитии современных международных переговоров.
11. Роль переговоров на высшем уровне в современном мире.
12. Особенности переговорного процесса в условиях международной конференции.
13. Информационные технологии в современном переговорном процессе.
14. Развитие механизма многоуровневых переговоров.

15. Переговорные механизмы согласования интересов в рамках ЕС (case study).
16. Сравнительный анализ урегулирования конфликтов переговорными средствами (case study). (Примеры выбираются студентами и согласовываются с преподавателями)
17. «Зеркальные образы» восприятия интересов сторон в условиях конфликта как преграда к переговорному процессу (case study)
18. Международный переговорный процесс в глобальном управлении.
19. Особенности переговоров в различных культурах.
20. Переговорный процесс и силовое воздействие.
21. Возможности и ограничения посреднических процедур в современной мировой политике
22. Международные переговоры и внутренние переговоры: общее и различное.

3.3.Список вопросов для подготовки к зачету.

1. Общая характеристика международных переговоров.
2. Виды международных переговоров.
3. Подходы Р. Фишера, У. Юри, У. Мастенбрука, Ч.Л. Карраса и др. к стратегиям ведения переговоров.
4. Роль и особенности международных переговоров в работах отечественных и зарубежных дипломатов (Г.Никольсона, А.Ф. Добрынина, В.И.Попова, Г. Киссинджера, Ан.Г Ковалева, В.Л. Исраэляна и др.).
5. Структура международного переговорного процесса.
6. Развитие исследований по международным переговорам в США и европейских странах.
7. Развитие исследований по международным переговорам в России.
8. Матричная игра как модель описания различных стратегий при ведении переговоров.
9. Понятия BATNA, ATNA, переговорного пространства. Их соотношение.
10. Виды посредничества, выбор вида посредничества при урегулировании международного конфликта переговорными методами (привести примеры из международной практики)
11. Стадии и этапы переговорного процесса
12. Основные параметры подготовки к международным переговорам.
13. Проблема эффективности использования тактических приемов.
14. Личностный стиль ведения переговоров и трудности его определения.
15. Виды и примеры тактических приемов.
16. Выбор стратегии при ведении международных переговоров.
17. Задачи и виды посреднической деятельности (привести примеры из международной практики).
18. Конфликт в Косово: проблемы и возможности урегулирования переговорными методами.
19. Неравенство сил в переговорном процессе.
20. Роль невербальных средств в различных культурах.
21. Общая характеристика невербальных средств общения и их роли в переговорном процессе.
22. Подготовка аргументации. Типы аргументации на переговорах. Исследования Р. Аксельрода по аргументации на международных переговорах.
23. Феномены восприятия на переговорах (привести примеры из международной практики).
24. Специфика многосторонних международных переговоров.
25. Особенности переговоров на высоком и высшем уровне.
26. Национальные стили ведения международных переговоров.

3.4. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы с включением Интернет-источников

Основная литература

1. Ведение переговоров и разрешение конфликтов. Пер. с англ. М.: Альпина, 2006.
2. Добрынин А.Ф. Сугубо доверительно. М., "Автор", 1996.
3. Исраэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. М.: Международные отношения, 1990.
4. Кац Д.В. Переговоры и посредничество: инструменты повседневной деятельности международного дипломата. СПб.: СПбУ, 2005.
5. Ковалев Ан. Азбука дипломатии. 5-е изд., перераб. и доп. - М., Международные отношения, 1988 или более поздние издания.
6. Киссинджер Г. Дипломатия. – М.: Ладомир, 1997.

7. Котарбинский Т. Трактат о хорошей работе. М.: Экономика, 1975.
8. Лебедева М.М. Вам предстоит переговоры. М.: Экономика, 1993.
9. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. М.: Аспект-Пресс, 1997.
10. Лебедева М.М. Проблематика международных переговоров: от популярности к упадку / Российская наука международных отношений: новые направления // Под ред. А.П.Цыганкова, П.А.Цыганкова. – М: Пер Се. - 2005. – С. 309-335.
11. Мастенбрук В. Переговоры. Калуга: Калужский институт социологии, 1993.
12. Митрошников О.А. Эффективные переговоры. М.: Инфра-М, 2003.
13. Нергеш Я. Поле битвы – стол переговоров: Пер. с венгр. М.: Международные отношения, 1989.
14. Ниренберг Дж. Маэстро переговоров. Минск: Парадокс, 1996.
15. Попов В.И. Современная дипломатия. Теория и практика. – М.: Научная книга, 2000.
16. Рубин Дж., Салакюз Дж. Фактор силы в международных отношениях // Международная жизнь. 1990. № 3. – С.27-38.
17. Фишер Р., Эртель Д. Подготовка к переговорам. М.: Филинь, 1996.
18. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения: Пер. с англ. М.: Наука, 1990.
19. Холопова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет для деловых людей. 2-е изд., допол. М.: Анкил – Инфра-М, 1995.
20. Эрнст О. Слово предоставлено Вам: (Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров): Сокр. пер. с нем. М.: Экономика, 1988.

Дополнительная литература

1. Аксельрод Р. Эволюция сотрудничества // Прорыв: Становление нового мышления. Советские и западные ученые призывают к миру без войн. Под ред. А. Громыко, М. Хеллмана и др. М.: Прогресс, 1988. – С. 253-261.
2. Добрынин А.Ф. Карибский кризис. Свидетельство участника // Международная жизнь. - 1992. - N 7. - С. 54-68.
3. Загорский А.В. Методологические и методические аспекты формирования переговорной концепции и оценки предложений партнера по переговорам // Системный подход: анализ и прогнозирование международных отношений. Под ред. И.Г. Тюлина. М.: МГИМО, 1991. – С. 59-77
4. Зайцев А.К. Социальный конфликт (Калуж. ин-т социологии). М.: Academia, 2000.
5. Зограбян А.Г. Принятие решений на многосторонних переговорах // Российская дипломатия в свете мирового исторического опыта. М.: МГИМО, 1998.
6. Егорова Е.В. Президент Буш: психологический портрет хозяина Белого дома // Диалог. 1990. № 15. – С. 87-96.
7. Каррас Ч.Л. Искусство ведения переговоров. М.: ЭКСМО, 1997.
8. Ковалев Ан. Азбука дипломатии. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Международные отношения, 1988.
9. Корнелиус Х., Фэйер Ш. Выиграть может каждый. Как разрешать конфликты. М.: Стрингер, 1992.
10. Лебедева М.М., Хрусталева М.А. Основные тенденции в зарубежных исследованиях международных переговоров // Мировая экономика и международные отношения. 1989. № 9. – С. 107-111.
11. Нитце П. Прогулка в лесу // Международная жизнь. 1989. № 11. – С. 119-134; № 12. – С. 129-138.
12. Пиз А. Язык телодвижений. Нижний Новгород: Ай Кью, 1992.
13. Сергеев В.М. Демократия как переговорный процесс. М.: МОНФ, 1999.
14. Щербатый Ю. Искусство обмана. М.: ЭКСМО-Пресс, 1998.
21. Саркисян Б. Победа на переговорах. СПб.: Питер, 1998.
22. Юри У. Преодолевая «нет». Или переговоры с «трудными» людьми. М.: Наука, 1993.
23. How People Negotiate: Resolving Disputes in Different Cultures. Ed. by G.O. Faure. Dordrecht: Kluwer, 2003.
24. Ikle F.Ch. How Nations Negotiate. N.Y.: Harper & Row, 1976.
25. International Economic Negotiations: Models Versus Reality. Ed. by V. Kremenjuk, G. Sjostedt. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar Pub.; Laxenburg, Austria: International Institute for Applied Systems Analysis, 2000.
26. Preventive Negotiation: Avoiding Conflict Escalation. Ed. by I.W. Zartman. N.Y.: Rowman & Littlefield, 2001.
27. Professional Cultures in International Negotiations: Bridge or Rift? Ed. by G. Sjostedt. N.Y.: Lexington Books, 2003.

Сайт различных центров по исследованию и обучению переговорному процессу:

<http://www.iiasa.ac.at/Research/PIN/>

<http://negotiation.au.af.mil/international.htm>

<http://negotiations.org/>

http://changingminds.org/disciplines/negotiation/styles/international_negotiation.htm