

**Московский государственный институт
международных отношений (Университет)
МИД России**

**Программа курса
«Ведение международных переговоров: тренинг»**

Москва 2007

Программу курса разработали: Лебедева Марина Михайловна, д.полит. н., проф.

© Лебедева М.М.

© МГИМО (У) МИД России

Раздел 1. Организационно-методический

1.1 Место курса в образовательной программе.

Курс «*Ведение международных переговоров: тренинг*» предназначен для студентов старших курсов бакалавриата (его можно также использовать в магистратуре и в рамках второго высшего образования).

1.2. 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. Мастенбрука, 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.

Задачи курса «Ведение переговоров (практикум)» состоят в том, чтобы научить студентов:

- понимать природу переговорного процесса;
- уметь ориентироваться в переговорной ситуации;
- проводить подготовку к переговорам;
- адекватно использовать стратегии и тактические приемы при ведении переговоров;
- выделять структурные элементы переговоров и анализировать переговорный процесс.

В курсе «Ведение международных переговоров: тренинг» используются игровые ситуации, подготовленные как автором курса, так и разработанные ведущими центрами тренинга по переговорам (в том числе, Гарвардским университетом (США), Институтом Международных отношений Клингендайл (Нидерланды). Игровые ситуации находятся на Кафедре мировых политических процессов (комн. 3033)

1.3. Требования к уровню освоения курса.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ:

Критическое осмысление основных подходов к проблеме ведения международных переговоров.

Знакомство с историей исследований по изучению международных переговоров

Изучение структуры переговорной деятельности: основных стратегий, стадий и этапов ведения переговоров, а также способов подачи позиций и тактических приемов.

Понимание роли национальных и личностных особенностей при ведении переговоров.

Развитие коммуникационных навыков при ведении переговоров, в том числе связанных с вербальными и невербальными аспектами коммуникации.

По окончании изучения курса «Мировая политика в XXI в.» слушатель должен:

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

<i>Знание и понимание</i>	
<p>А. Знание и понимание:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Роль переговоров при решении международных проблем 2. Теоретические подходы к анализу международных переговоров; 3. Переговоры в условиях сотрудничества и в условиях урегулирования конфликта; 4. Посредник на переговорах: его роль; 5. Национальные стили и личностные особенности при ведении международных переговоров; 6. Различные виды и типология международных переговоров; 7. Невербальные средства ведения переговоров. 	<p style="text-align: center;">Методы учения/преподавания</p> <p>Установочные лекции, в которых обозначаются основные характеристики переговорной деятельности.</p> <p>Самостоятельная работа по изучению обязательной литературы, поиску и изучению дополнительной литературы.</p> <p>Работа в командах по проведению деловых игр.</p> <p>Выступление в дискуссии на семинаре при анализе прочитанной литературы, а также итогов деловых игр</p> <p style="text-align: center;">Оценивание</p> <p>Выполнение 2-х контрольных работ по теоретическому материалу</p> <p>Участие в деловых играх</p> <p>Обсуждение итогов деловых игр.</p> <p>Создание игры.</p> <p>Экзамен с решением задачи по поведению конкретной ситуации в переговорной деятельности</p>

КОМПЕТЕНЦИИ	
<p><u>В. Аналитические компетенции</u></p> <p>Слушатели, успешно окончившие программу обучения, приобретут:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <u>Способность к сравнительному анализу и синтезу (компаративистика);</u> 2. <u>Способность к соединению разнодисциплинарных инструментов в приложении к решению задачи;</u> 3. <u>Знание политической системы на глобальном, региональном и государственном уровнях;</u> 4. <u>Способность к эффективному делегированию обязанностей</u> 5. <u>Облегчение достижения компромиссов</u> 6. <u>Способность к системному видению</u> 	<p style="text-align: center;">Методы учения/преподавания</p> <p>Лекционные занятия и занятия в рамках семинара по отработке навыков делового общения;</p> <p>Изучение рекомендованной литературы Индивидуальные и групповые консультации;</p> <p>Выполнение различных ролей во время деловых игр;</p> <p style="text-align: center;">Оценивание</p> <p>Контрольные работы (2 контрольные);</p> <p>Реферат;</p> <p>Деловые игры</p> <p>Анализ результатов игр;</p>

<p><u>7. Управление конфликтами</u></p> <p><u>8. Осознание необходимости изменений</u></p>	<p>Итоговый экзамен</p>
<p><u>С. Системные компетенции</u></p> <p>Студенты, успешно окончившие программу обучения, смогут развить:</p> <p><u>1. Способность брать ответственность за выполнение задач</u></p> <p><u>2. Способность управлять разработками, ресурсами и командами в трудовых и учебных контекстах, являющихся непредсказуемыми</u></p> <p><u>2. Способность к принятию решения в условиях неполного комплекта данных</u></p> <p><u>Способность к интуитивному выбору наилучшего решения</u></p> <p><u>4. Умение выбирать конкретные применения знаний и умений к анализу ситуации;</u></p> <p><u>5. Способность подвергать сомнению предпосылки, предлагать новые пути</u></p> <p><u>6. Способность понимать коллег, решать их проблемы;</u></p> <p><u>7. Четкое определение миссии, видения, ценности и стратегии;</u></p> <p><u>8. Сотрудничество вне границ иерархии</u></p>	<p>Методы учения/преподавания</p> <p>Работа в группах по подготовке к деловым играм;</p> <p>Изучение лекционного материала и рекомендованной литературы;</p> <p>Участие в деловых играх;</p> <p>Организация обсуждения итогов деловых игр;</p> <p>Создание деловой игры.</p> <p>Итоговый экзамен</p> <p>Оценивание</p> <p>Участие в деловых играх и их обсуждении;</p> <p>Создание деловой игры</p> <p>Письменная работа (реферат)</p> <p>Итоговый экзамен</p>
<p><u>D. Коммуникационные компетенции</u></p> <p>В ходе обучения по данной программе студенты получают возможность развить следующие умения:</p> <p><u>1. Способность к работе с нормами и традициями других стран</u></p> <p><u>2. Способность быть толерантным;</u></p> <p><u>3. Умения организовывать переговоры,</u></p>	<p>Методы учения/преподавания</p> <p>Работа в группах по подготовке к деловым играм;</p> <p>Изучение лекционного материала и рекомендованной литературы;</p> <p>Участие в деловых играх;</p> <p>Организация обсуждения итогов деловых игр;</p> <p>Видеотренинг</p>

<p><u>включая переговоры в многоязычной среде;</u></p> <p><u>4. Умение выступать посредником в деловых переговорах;</u></p> <p><u>5. Умение выступать посредником в разрешении конфликтов;</u></p> <p><u>6. Способность к мышлению на иностранных языках;</u></p> <p><u>7. Способность к восприимчивости;</u></p> <p><u>8. Обеспечение привлекательности и живости дискуссий внутри сообщества в режиме реального времени</u></p> <p><u>9. Способность разработать миссию и цель команды</u></p>	<p style="text-align: center;">Оценивание</p> <p>Участие в деловых играх и их обсуждении;</p> <p>Видеотренинг</p>
--	--

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

Итоговый контроль. Для контроля усвоения данного курса учебным планом предусмотрен экзамен, который проводится в письменной форме. Экзамен 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, видеотренинг, создание собственной игры и игры на англ. языке)
- 2) ответ на экзамене – 50 %

Экзаменационная оценка является итоговой по курсу и проставляется в приложение к диплому.

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 экзамена. 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.

Раздел 2. Содержание курса

2.1. Организационно-методические данные курса.

Вид работы	Трудоемкость (в акад. часах)
------------	---------------------------------

Общая трудоемкость	124
Аудиторная работа	36
Лекции	10
Практические занятия/семинары	26
Самостоятельная работа	88
Проект в группе из 2-3 человек (<i>создание собств игры</i>)	20
Рефераты (<i>при наличии</i>)	18
Внеаудиторные самостоятельные работы (<i>в группах</i>)	20
Самоподготовка (<i>самостоятельное изучение материалов, подготовка к практическим занятиям, текущему контролю, подготовка к заключит. игре</i>)	30
Виды текущего контроля (<i>перечислить</i>)	2 контр.; игры, их разбор, рефер.
Вид итогового контроля	экзамен

2. 2. Тематический план курса

Наименование разделов и тем	Дневная форма обучения*			
	Количество часов (в акад. часах и/или кредитах)			
	Лекции	Практические занятия	Самостоят. работа	Всего часов по теме
Раздел 1				
Характеристика переговорного процесса				
Тема 1.1. Особенности международных переговоров как практической деятельности	2	-	8	10
Тема 1.2. Интересы и их восприятие на переговорах	0,5	1,5	8	10
Тема 1.3. Общение на переговорах. Невербальные средства общения	1	3	4	8
Раздел 2. Подготовка и ведение международных переговоров				
Тема 2.1. Основные параметры подготовки к переговорам	1	3	6	10
Тема 2.2. Стратегия ведения международных переговоров	1	3	6	10
Тема 2.3. Тактика ведения международных переговоров	1	5	14	20
Раздел 3. Особенности ведения различных видов переговоров				
Тема 3.1. Многосторонние переговоры	1	3	10	14
Тема 3.3. Личностный и национальный стили ведения переговоров	2	2	6	10
Тема 3.4. Посредничество и консультирование на переговорах	0,5	1,5	6	8
Тема 3.5. Итоговая деловая игра	-	4	20	24
Итого по курсу:	10	26	88	124

Примечание: Дробные цифры аудиторной работы (например, 0,5 – лекционные занятия и 1,5 – практические) означают, что в начале занятия (в приведенном примере 20 минут) дается теоретическое введение, а потом идут игровые ситуации и их разбор.

2.3. 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».
2. «Смена ролей».

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

Проведение видеотренинга

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. Юрии, У. Мастенбрука, Ч.Л. Карраса и др. к стратегиям ведения переговоров.

Игровые ситуации.

1. «Цена на нефть».
2. «Эдельвейс».

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).

Тема 3.5. Итоговая деловая игра «ЯДЕРНОЕ НЕРАСПРОСТРАНЕНИЕ»*.

Описание игры и позиций участников, а также ридер по проблеме ядерного нераспространения находятся на кафедре Мировых политических процессов (ауд 3033).

2.4. 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
- подготовка к итоговой игре

Раздел 3. Учебно-методическое обеспечение курса.

3.1. Критерии оценки знаний

Критерии и шкала оценивания письменных работ

Письменная работа (реферат) оценивается следующим образом.

Оценка: А:

- аналитичность стиля и подхода, критичность представлений и интерпретаций. Сравнение различных подходов и интерпретаций переговорного процесса
- тщательно продуманный отбор данных и источников, квалифицированные ссылки на использованную литературу;
- всестороннее раскрытие поставленных целей и задач, полное соответствие теме;
- ясная постановка и успешное достижение целей;
- логическая связность и цельность работы, ясные и хорошо обоснованные выводы;
- работа написана грамотным и правильным языком.

Оценка: В:

- стиль и подход — объяснительные с элементами критической интерпретации;
- данные и источники подобраны хорошо, факты используются правильно;
- цели и задачи вполне раскрыты, работа в основном соответствует теме;
- цели ясны, реалистичны и адекватны теме;
- работа достаточно связная и цельная, последовательно обосновывает предлагаемый вывод;
- текст написан грамотным и адекватным языком, ошибок очень немного.

Оценка: С:

- достаточное понимание материала, поверхностных или неадекватных суждений

* Игра разработана в США и проводится на английском языке.

немного;

- источниковая база более или менее достаточна;
- видно стремление автора к целостности работы и обоснованности выводов;
- случаи неадекватного использования языка редки.

Оценка: D:

- недостаточное понимание фактов и проблем, есть неадекватный материал.;
- литература подобрана плохо, самостоятельность недостаточна;
- по объему или по качеству работа не соответствует магистерскому уровню;
- цели реалистичны, но несколько ограничены;
- отдельные части связаны между собой, но в логическое целое с ясными выводами не складываются;
- отдельные места изложены совершенно неадекватным языком.

Оценка: E:

- изложение материала совершенно не соответствует требованиям, плохое знание предмета, тема не раскрыта. В сценарно-прогнозной работе сценарии отсутствуют или не обоснованы;
- использованы неадекватные или несоответствующие теме источники;
- цели поставлены неадекватно, они неадекватны, /или/ нереалистичны, и /или/ не достигнуты;
- отдельные части не складываются в единое целое и не приводят к предлагаемым выводам;
- работа изложена неадекватным и неграмотным языком.

Слушатель, получивший за письменную работу оценку E, не имеет права пересдачи.

Критерии оценки

Письменные работы слушателей оцениваются по следующим критериям:

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ	A	Работа полностью отвечает целям/задачам обучения по данному курсу	
	B	Работа в основном отвечает целям/задачам обучения по данному курсу	
	C	Работа отвечает отдельным целям/задачам обучения по данному курсу, однако имеет серьезные недостатки в отношении остальных целей/задач	
	D	Работа не отвечает большинству или всем целям/задачам обучения по данному курсу	
	E	Работа совершенно не соответствует/противоречит целям данного курса; и/или не достигла их	
РАССУЖДЕНИЯ АНАЛИЗ	I	A	Самостоятельное и оригинальное осмысление материала; ясное и убедительное рассуждение; мощный и убедительный анализ
	B	Четкость логики и анализа, некоторая оригинальность в осмыслении материала, в целом работа хорошо аргументирована и убедительна	

	C	Удовлетворительные построение и анализ при отсутствии оригинальности или критического осмысления материала	
	D	Логика слабая, оригинальность отсутствует и/или материал недостаточно критически осмыслен	
	E	Логика крайне слабая, отсутствует или неадекватна выбранной теме	
РАБОТА С ЛИТЕРАТУРОЙ	A	Умелая организация материала; использован широкий круг адекватных и последних по времени публикаций; тщательно отобраны данные и источники	
	B	Использовано достаточное количество адекватных и современных данных и источников, материал разумно отобран	
	C	Использовано удовлетворительное количество адекватных и современных данных и источников; их применение не всегда адекватно	
	D	Источники и ссылки используются недостаточно, неадекватно или неубедительно	
	E	Подбор и использование данных и источников неудовлетворительны	
ПРИМЕНЕНИЕ ИДЕЙ К ПРАКТИКЕ	A	Обоснованное и оригинальное применение теоретических идей к анализу практического опыта, фактов и проблем, разработка учебных материалов	
	B	Достаточное применение теоретических идей к анализу сложившейся ситуации и проектированию будущей деятельности	
	C	Удовлетворительное применение теоретических идей к анализу сложившейся ситуации и проектированию будущей деятельности	
	D	Слабое применение теоретических идей к анализу сложившейся ситуации и проектированию будущей деятельности	
	E	Теоретические идеи применяются неадекватно, неверно или вовсе не применяются	
ОРГАНИЗАЦИЯ СТРУКТУРА	I	A	Работа построена ясно, логично, оригинально и убедительно; удобна для чтения
	B	В целом работа организована хорошо, отдельные части соединяются в единое целое и приводят к обоснованному заключению	
	C	Отдельные части работы связаны между собой, но не объединяются в единое целое, выводы не всегда ясны; текст местами неудобен для чтения	

	D	Работа неудобна для чтения, отдельные ее части не связываются в единое целое, выводы и заключения не понятны и плохо связаны с текстом
	E	Отдельные части работы разрозненны, никак не связаны между собой, выводов и заключений нет
ОБЩИЕ УМЕНИЯ	A	Проявлено абсолютно уместное и точное применение широкого спектра общих умений, предусмотренных данным курсом и заданием
	B	Проявлено владение достаточно широким спектром соответствующих умений
	C	Проявлено владение удовлетворительным спектром соответствующих умений
	D	Использованы отдельные общие умения; они применяются слабо или неадекватно
	E	Работа показывает недостаточную компетентность автора в области общих умений; крайне слабая работа

3.2. 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 экзамену.

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. Израэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. М.: Международные отношения, 1990.
4. Кац Д.В. Переговоры и посредничество: инструменты повседневной деятельности международного работника. 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 предстоят 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. Громько, 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. Kremenyuk, 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.

Научный журнал International Negotiations <http://interneg.org/in>

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

Раздел 4. Материально-техническое обеспечение курса

4.1. Список учебно-лабораторного оборудования:

- Необходима большая аудитория так, чтобы академическая группа, разбитая на подгруппы по 2-3 человека могли проводить переговоры, не мешая друг другу. Для проведения итоговой игры «Ядерное нераспространение» на англ. яз. необходимы одновременно две конференционные аудитории (напр., 1039 и 3022).
- Компьютер и компьютерный проектор для работы в Power Point
- Для видеотренинга требуется видеокамера и видеомагнитофон.

Программные, технические и электронные средства обучения и контроля знаний слушателей.

Программное обеспечение для дистанционного обучения с сайта <http://moodle.com> (загружается бесплатно).