

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ
СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Институт государственной службы и управления

Кафедра зарубежного регионоведения и международного сотрудничества

УТВЕРЖДЕНА
решением кафедры зарубежного
регионоведения и международного
сотрудничества
Протокол от «26» июня 2017 г.
№ 10

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.5.2 Международные переговоры (International negotiations)

(индекс, наименование дисциплины, в соответствии с учебным планом)

МП (IN)

(краткое наименование дисциплины)

38.04.04 Государственное и муниципальное управление

(код, наименование направления подготовки)

"Межгосударственное взаимодействие"
(с углубленным изучением иностранного языка)

(направленность (профиль))

магистр

(квалификация)

Очная, заочная

(формы обучения)

Год набора - 2018

Москва, 2017 г.

Автор–составитель:

Доцент, кандидат культурологии Гнездилова Полина Александровна

Заведующий кафедрой:

Заведующий кафедрой зарубежного регионоведения и международного сотрудничества, доктор социологических наук Комлева В.В.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО.....	4
3. Содержание и структура дисциплины.....	5
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.....	6
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	10
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....	12
6.1. Основная литература.....	12
6.2. Дополнительная литература.....	12
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	12
6.4. Нормативные правовые документы.....	13
6.5. Интернет-ресурсы.....	15
6.6. Иные источники.....	16
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	16

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.5.2 Международные переговоры (International negotiations) обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-2	владение организационными способностями, умением находить и принимать организационные управленческие решения, в том числе и в кризисных ситуациях	ПК-2.3	Способность осуществлять управление межкультурным взаимодействием в системе ГМУ

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ трудовые или профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
проводить переговоры на русском и иностранном языках;	ПК-2.3	на уровне знаний: демонстрировать знание политической культуры и менталитета, основных теоретических моделей и технологий ведения переговоров в западной и восточной переговорных школах
		на уровне умений: учитывать характер исторически сложившихся систем при рассмотрении особенностей политической культуры и менталитета
		на уровне навыков: использовать полученные знания о технологиях подготовки и проведения переговоров в экспертной оценке и других видах практической политической деятельности;

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Общая трудоемкость Б1.В.ДВ.5.2 Международные переговоры (International negotiations) составляет 2 зачетные единицы, 72 часа

На очной форме обучения количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем, составляет 36 часов: лекционные занятия - 12, практические занятия – 24 часа. Самостоятельная работа составляет 36 часов.

На заочной форме обучения количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем, составляет 12 часов: лекционные занятия - 4, практические занятия – 8 часов. Самостоятельная работа составляет 56 часов.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Б1.В.ДВ.5.2 Международные переговоры (International negotiations) предусмотрена на

очной форме обучения в 3 семестре, на заочной – во 2 семестре Дисциплина Б1.В.ДВ.5.2 Международные переговоры (International negotiations) входит в Блок 1 «Дисциплины (модули)».

В содержательном плане дисциплина опирается на Б1.В.ОД.1 Современные международные отношения (1 семестр), Б1.В.ОД.13 Национальная безопасность (2 семестр), Б2.У.1 Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков (2 семестр).

Форма промежуточной аттестации на очной форме обучения в соответствии с учебным планом – зачет (3 семестр).

Форма промежуточной аттестации на заочной форме обучения в соответствии с учебным планом – зачет (2 семестр).

3. Содержание и структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и/или разделов	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации***
		В сего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	Л Р	П З	КСР		
Тема 1	Технологии организации и проведения переговоров	28	6		6		16	О
Тема 2	Национальные стили ведения переговоров	44	6		18		20	О, Р
Промежуточная аттестация								З
Всего:		72	12		24		36	

Заочная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и/или разделов	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации***
		В сего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	Л Р	П З	КСР		
Тема 1	Технологии организации и проведения переговоров	29	2		4		23	О
Тема 2	Национальные стили ведения переговоров	29	2		4		23	О, Р
Промежуточная аттестация		4						З
Всего:		72	4		8		56	

Примечание:

** – формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), реферат (Р)

*** - формы промежуточной аттестации: зачет (З).

Содержание дисциплины

Тема 1. Технологии организации и проведения переговоров

Имидж профессионального переговорщика: какие качества позволяют достичь вершин мастерства.

Основные научные модели переговорного процесса: метод торга и теория игр. Лоббизм в переговорном процессе. Восточная стратагемная модель переговоров

Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики

Тема 2. Национальные стили ведения переговоров

Переговоры с западными и восточными партнерами: особенности национальных стилей
Сравнительный анализ западных и восточных моделей переговоров. Продвижение интересов в ходе переговорного процесса

Западные национальные стили ведения переговоров (английский, немецкий, французский)

Восточные стили ведения переговоров (арабский, индийский, китайский). Русский стиль ведения переговоров как евразийский

Переговорная игра

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.5.1 Международные переговоры используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема (раздел)		Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1.	Технологии организации и проведения переговоров	опрос
Тема 2.	Национальные стили ведения переговоров	Опрос, защита рефератов

4.1.2. Зачет в устной форме проводится с применением следующих методов (средств): в устной форме по вопросам.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Преподаватель оценивает уровень подготовленности обучающихся к занятию по следующим показателям:

- устные ответы на вопросы преподавателя по теме занятия,
- выступление с докладами по вопросам к опросам,
- участие в обсуждении докладов.
- защита реферата.
- решение более $\frac{2}{3}$ тестовых заданий

Критерии оценивания доклада:

- степень усвоения понятий и категорий по теме;
- умение работать с документальными и литературными источниками;
- грамотность изложения материала;
- самостоятельность работы, наличие собственной обоснованной позиции.

Оценка знаний, умений, навыков проводится на основе балльно-рейтинговой системы 70% из 100% (70 баллов из 100) - вклад по результатам посещаемости занятий, активности на занятиях, выступления с докладами, участия в обсуждениях докладов других обучающихся, ответов на вопросы преподавателя в ходе занятия, защита реферата.

Детализация баллов и критерии оценки текущего контроля успеваемости утверждается на заседании кафедры.

Вопросы темы для подготовки к опросам (темы докладов):

Тема 1. Технологии организации и проведения переговоров

1. Имидж профессионального переговорщика: какие качества позволяют достичь вершин мастерства.

2. Основные научные модели переговорного процесса: метод торга и теория игр. Лоббизм в переговорном процессе. Восточная стратегическая модель переговоров
3. Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики

Тема 2. Национальные стили ведения переговоров

1. Переговоры с западными и восточными партнерами: особенности национальных стилей
2. Сравнительный анализ западных и восточных моделей переговоров. Продвижение интересов в ходе переговорного процесса
3. Западные национальные стили ведения переговоров (английский, немецкий, французский)
4. Восточные стили ведения переговоров (арабский, индийский, китайский). Русский стиль ведения переговоров как евразийский
5. Переговорная игра

Примерные темы для написания рефератов:

1. Международные переговоры как рациональный дискурс и искусство компромисса.
2. Применение на переговорах теории игр: возможности и границы интегративной, полемической и принципиальной стратегий.
3. Личностный стиль переговорщика и его характерные особенности
4. Основные правила деловой этики во время политических переговоров.
5. Основные типологии личностных стилей переговорщиков
6. Культура и техника общения в процессе политических переговоров.
7. Типология личностных стилей по методу К.Юнга
8. Роль невербальных коммуникаций на политических переговорах.
9. Имидж «искусного переговорщика»: какие качества позволяют достичь
10. вершин мастерства на переговорах.
11. Три модели переговорного торга: возможности и границы использования жесткой, мягкой и «смешанной» стратегий.
12. Особенности личностных стилей российских политиков (С.Лавров)
13. Подготовка переговорного досье.
14. Метод принципиальных переговоров и особенности применения этой модели в современной переговорной практике.
15. Особенности личностных стилей западных политиков (А.Меркель, Д.Кемерон, Б.Обама)
16. Восточная стратегическая тактика ведения переговоров.
17. Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики
18. Структура переговорного процесса: основные этапы и способы достижения консенсуса.
19. Информационное сопровождение политических переговоров.
20. Национальный стиль как фактор политических переговоров.
21. Западная политическая культура и специфика западных национальных стилей ведения переговоров.
22. Ведущие научные подходы к переговорному процессу:
23. метод торга и теория игр
24. Особенности восточных национальных стилей ведения переговоров.
25. Основные парадигмальные различия лоббизма и политического давления.
26. Основные ресурсы осуществления лоббистской деятельности в политике.
27. Определение понятия и сущность лоббизма. Разность подходов.
28. Политическое давление.
29. Типы (виды) лоббизма.
30. Понятия группы давления, группы интересов, группы влияния, лоббирующей группы.

31. Основные методы лоббистской деятельности.

32. Лоббизм при различных политических режимах и государственных устройствах.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-2	владение организационными способностями, умением находить и принимать организационные управленческие решения, в том числе и в кризисных ситуациях	ПК-2.3	Способность осуществлять управление межкультурным взаимодействием в системе ГМУ

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК-2.3 Способность осуществлять управление межкультурным взаимодействием в системе ГМУ	Знает особенности политической культуры и менталитета, основные теоретические модели и технологии ведения переговоров в западной и восточной переговорных школах Умеет учитывать характер исторически сложившихся систем при рассмотрении особенностей политической культуры и менталитета Владеть навыком использовать полученные знания о технологиях подготовки и проведения переговоров в экспертной оценке и других видах практической политической деятельности	Ориентируется в особенностях политической культуры и менталитета, основных теоретических моделях и технологиях ведения переговоров Предлагает оптимальное управленческое решение, в том числе в кризисной ситуации Формулирует программу действий по реализации управленческого решения Отвечая на поставленные вопросы, осуществляет критическую оценку проблемы, сопоставляет факты, выносит критические суждения, основанные на теоретических знаниях

4.3.2 Типовые оценочные средства

Вопросы к зачету

1. Международные переговоры как рациональный дискурс и искусство компромисса.
2. Применение на переговорах теории игр: возможности и границы интегративной, полемической и принципиальной стратегий.
3. Личностный стиль переговорщика и его характерные особенности
4. Основные правила деловой этики во время политических переговоров.
5. Основные типологии личностных стилей переговорщиков
6. Культура и техника общения в процессе политических переговоров.
7. Типология личностных стилей по методу К.Юнга
8. Роль невербальных коммуникаций на политических переговорах.
9. Имидж «искусного переговорщика»: какие качества позволяют достичь
10. вершин мастерства на переговорах.
11. Три модели переговорного торга: возможности и границы использования жесткой, мягкой и «смешанной» стратегий.
12. Особенности личностных стилей российских политиков (С.Лавров)
13. Подготовка переговорного досье.
14. Метод принципиальных переговоров и особенности применения этой модели в современной переговорной практике.
15. Особенности личностных стилей западных политиков (А.Меркель, Д.Кемерон, Б.Обама)
16. Восточная стратагемная тактика ведения переговоров.
17. Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики
18. Структура переговорного процесса: основные этапы и способы достижения консенсуса.
19. Информационное сопровождение политических переговоров.
20. Национальный стиль как фактор политических переговоров.
21. Западная политическая культура и специфика западных национальных стилей ведения переговоров.
22. Ведущие научные подходы к переговорному процессу:
23. Метод торга и теория игр
24. Особенности восточных национальных стилей ведения переговоров.
25. Основные парадигмальные различия лоббизма и политического давления.
26. Основные ресурсы осуществления лоббистской деятельности в политике.
27. Определение понятия и сущность лоббизма. Разность подходов.
28. Политическое давление.
29. Типы (виды) лоббизма.
30. Понятия группы давления, группы интересов, группы влияния, лоббирующей группы.
31. Основные методы лоббистской деятельности.
32. Лоббизм при различных политических режимах и государственных устройствах.

Шкала оценивания.

Выполнение всех заданий текущего контроля является обязательным для всех обучающихся. Обучающиеся, не выполнившие в полном объеме все эти задания, не допускаются к сдаче зачета.

Критерии оценки:

Оценка	Критерий оценки
«зачтено»	Обучающийся показывает высокий уровень компетентности, знания программного материала, учебной, периодической и монографической литературы, законодательства и практики его применения, раскрывает не только основные понятия, но и анализирует их с точки зрения различных авторов. Обучающийся показывает не только высокий уровень теоретических

	знаний по дисциплинам, включенным в государственный экзамен, но и видит междисциплинарные связи. Профессионально, грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументированно формулирует выводы. Знает в рамках требований к направлению и профилю подготовки законодательно-нормативную и практическую базу. На вопросы отвечает кратко, аргументировано, уверенно, по существу.
«не зачтено»	Обучающийся показывает слабые знания лекционного материала, учебной литературы, законодательства и практики его применения, низкий уровень компетентности, неуверенное изложение вопроса. Обучающийся показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на вопросы или затрудняется с ответом.

4.4. Методические материалы

Устный опрос является одним из основных способов проверки усвоения знаний обучающимися. Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на определенную тему, показывать его умение применять определения, правила в конкретных случаях. Основные критерии оценки устного ответа: правильность ответа по содержанию; полнота и глубина ответа; логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией); использование дополнительного материала.

Тестирование обеспечивает контроль за знаниями обучающихся, способствует развитию умения выделять, анализировать и обобщать наиболее существенные связи, признаки и принципы. Основными критериями оценки являются самостоятельность, правильность и скорость ответа на вопрос.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические указания по самостоятельной подготовке к занятиям лекционного, практического (семинарского) типа:

Подготовка к занятиям должна носить систематический характер. Это позволит обучающемуся в полном объеме выполнить все требования преподавателя. Обучающимся рекомендуется изучать как основную, так и дополнительную литературу, а также знакомиться с Интернет-источниками (список приведен в рабочей программе по дисциплине).

Вопросы для самостоятельной подготовки (самопроверки):

1. Применение на переговорах теории игр: возможности и границы интегративной, полемической и принципиальной стратегий.
2. Личностный стиль переговорщика и его характерные особенности
3. Основные правила деловой этики во время политических переговоров.
4. Основные типологии личностных стилей переговорщиков
5. Культура и техника общения в процессе политических переговоров.
6. Типология личностных стилей по методу К.Юнга
7. Роль невербальных коммуникаций на политических переговорах.
8. Имидж «искусного переговорщика»: какие качества позволяют достичь
9. вершин мастерства на переговорах.
10. Три модели переговорного торга: возможности и границы использования жесткой, мягкой и «смешанной» стратегий.
11. Особенности личностных стилей российских политиков (С.Лавров)

12. Подготовка переговорного досье.
13. Метод принципиальных переговоров и особенности применения этой модели в современной переговорной практике.
14. Особенности личностных стилей западных политиков (А.Меркель, Д.Кемерон, Б.Обама)
15. Восточная стратагемная тактика ведения переговоров.
16. Подготовка к переговорам: выбор стратегии и тактики
17. Структура переговорного процесса: основные этапы и способы достижения консенсуса.
18. Информационное сопровождение политических переговоров.
19. Национальный стиль как фактор политических переговоров.
20. Западная политическая культура и специфика западных национальных стилей ведения переговоров.
21. Ведущие научные подходы к переговорному процессу:
22. Метод торга и теория игр
23. Особенности восточных национальных стилей ведения переговоров.
24. Основные парадигмальные различия лоббизма и политического давления.
25. Основные ресурсы осуществления лоббистской деятельности в политике.
26. Определение понятия и сущность лоббизма. Разность подходов.
27. Политическое давление.
28. Типы (виды) лоббизма.
29. Понятия группы давления, группы интересов, группы влияния, лоббирующей группы.
30. Основные методы лоббистской деятельности.
31. Лоббизм при различных политических режимах и государственных устройствах.

Методические указания по подготовке докладов:

Подготовка обучающихся к опросу предполагает изучение в соответствии тематикой дисциплины основной/ дополнительной литературы, нормативных документов, интернет-ресурсов.

Обучающийся готовит доклад в форме устного сообщения по теме дисциплины.

Предлагается следующая структура доклада:

1. Введение:
 - указывается тема и цель доклада;
 - обозначается проблемное поле, тематические разделы доклада.
2. Основное содержание доклада:
 - последовательно раскрываются тематические разделы доклада.
3. Заключение:
 - приводятся основные результаты и суждения автора по поводу путей возможного решения рассмотренной проблемы, которые могут быть оформлены в виде рекомендаций.

Методические указания по написанию реферата:

Реферат является самостоятельной практической работой обучающихся. Он призван определить степень освоения студентом знаний и навыков, полученных им в процессе изучения дисциплины.

Текст работы должен быть написан в научном стиле. Оформление текста также должно быть выполнено грамотно. Следует избегать пустых пространств и, тем более, страниц. На все таблицы, рисунки и диаграммы делаются ссылки в тексте.

Работа выполняется в формате А4. Шрифт – TimesNewRoman. Основной текст работы набирается 14-м шрифтом через 1,5 интервала, выравнивание по ширине, межбуквенный интервал «Обычный», красная строка 1,25 см. Автоматически расставляются переносы. Поля: верхнее 2,0 см, нижнее 2,0 см, левое 3 см, правое 1 см. Промежутки между абзацами отсутствуют. Введение, главы, заключение, список литературы и приложения

форматируются как заголовки первого уровня и начинаются каждый с новой страницы. Подразделы глав с новой страницы не начинаются.

Сноски делаются внизу страницы. Таблицы и рисунки нумеруются отдельно. Номер включает номер главы и номер рисунка/таблицы в данной главе.

Страницы работы должны быть пронумерованы. Нумерация начинается со страницы с оглавлением, на которой ставится цифра «2» и далее – по порядку. Окончание нумерации приходится на последний лист списка литературы. Номер ставится внизу страницы справа. На страницах с приложениями номера не ставятся, и в оглавление они не выносятся. В оглавлении указывается только номер первого листа первого приложения.

Объем реферата 7-15 стр.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература

1. Василенко И. Переговоры с восточными партнерами: проблема преодоления социокультурных барьеров // Дипломатическая служба. — 2015. — № 5. — С. 48–55.
- 2 Стацевич Е. Манипуляции в деловых переговорах [Электронный ресурс]: практика противодействия/ Стацевич Е., Гуленков К., Сорокина И.— Электрон. текстовые данные. — М.: Альпина Паблишер, 2016.— 150 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/43687.html>.— ЭБС «IPRbooks»

6.2. Дополнительная литература

1. Астафьева О.Н., Садохин А.П., Грушевицкая Т.Г. Культурология. Теория культуры. – Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Культурология», по социально-гуманитарным дисциплинам (рекомендовано УМО по культурологии Министерства образования и науки РФ). – 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 487 с
2. Кеннеди Г. Переговоры. Полный курс : перевод с английского - М. : Альпина Паблишерз, 2011. – 388 с.
3. Шевелева О.В. Организация ведения переговоров - М.: Советский спорт , 2014. - ЭБС "Лань" [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=51922]
4. Льюис Р.Д. Столкновение культур. Путеводитель для всех, кто делает бизнес за границей. - М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2013. – 640 с.
5. Мабли аббат Принципы переговоров - М.: Научная книга , 2014. - ЭБС "Лань" [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=58246]
6. Фройнд Дж. Переговоры каждый день: Как добиваться своего в любой ситуации - М.: Альпина Паблишер , 2013. - ЭБС "Лань" [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=32371]
7. Gesteland, R.R. Cross-Cultural Business Behavior: A Guide for Global Management / Gesteland R.R. – 5 ed. – Copenhagen: Copenhagen Business School Press, 2012. – 341 p.

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

1. Модель позиционного обучения студентов [Электронный ресурс]: теоретические основы и методические рекомендации/ И.Б. Шиян [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский городской педагогический университет, 2012.— 152 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/27375.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Образовательные инновации и практики карьеры : сборник методических материалов и статей / РАНХиГС при Президенте РФ. - М. : Дело, 2015. - 192 с.
3. Психология адаптации и социальная среда. Современные подходы, проблемы, перспективы [Электронный ресурс]/ Л.Г. Дикая [и др.].— Электрон. текстовые данные.—

М.: Пер Сэ, 2007.— 624 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/7431.html>.— ЭБС «IPRbooks»

4. Социально-психологические аспекты формирования культуры самообучающейся организации / А. Я. Николаев [и др.] // Вопросы психологии. - 2014. - № 6. - С. 44-52.

6.4. Нормативные правовые документы

1. Конвенция относительно обеспечения свободного плавания по Суэцкому каналу, 29 октября 1888 г.
2. Договор о Шпицбергене 1920 г.
3. Статьи Соглашения Международного Валютного Фонда 1944 г. (в современной редакции).
4. Конвенция о международной гражданской авиации (Чикаго, 7 декабря 1944 г.)
5. Соглашение о транзите при международных воздушных сообщениях (Чикаго, 1944 г.)
6. Соглашение о международном воздушном транспорте (Чикаго, 1944 г.)
7. Устав ООН 1945 г. и статут Международного Суда ООН
8. Конвенция о привилегиях и иммунитетах ООН 1946 г.
9. Конвенция о предупреждении преступления геноцида и наказания за него 1948 г.
10. Межамериканский договор о мирном разрешении споров 1948 г. (Боготский пакт).
11. Конвенция о привилегиях и иммунитетах специализированных учреждений ООН 1947 г.
12. Всеобщая декларация прав человека 1948 г.
13. Конвенция о режиме судоходства на Дунае 1948 г.
14. Женевская конвенция об обращении с военнопленными 1949 г.
15. Женевская конвенция о защите гражданского населения во время войны 1949 г.
16. Первый протокол 1977 г. к Женевским конвенциям о защите жертв войны 1949 г.
17. Конвенция о борьбе с торговлей людьми и с эксплуатацией проституции третьими лицами 1950 г.
18. Конвенция о статусе беженцев 1951 г.
19. Гагская конвенция о защите культурных ценностей в случае вооруженного конфликта 1956 г. (с дополнительными протоколами)
20. Конвенции о гражданстве замужней женщины 1957 г.
21. Европейская конвенция о выдаче 1957 г.
22. Конвенция о территориальном море и прилежащей зоне от 29 апреля 1958 г.
23. Конвенция об открытом море от 29 апреля 1958 г.
24. Конвенция о континентальном шельфе от 29 апреля 1958 г.
25. Договор об Антарктике 1959 г.
26. Венская конвенция о дипломатических сношениях 1961 г.
27. Венская конвенция о консульских сношениях 1963 г.
28. Декларация о предоставлении независимости колониальным странам и народам 1960 г.
29. Международная конвенция об ответственности операторов ядерных судов 1962 г.
30. Договор о запрещении испытаний ядерного оружия в атмосфере и в космическом пространстве и под водой 1963 г.
31. Декларация о недопустимости вмешательства во внутренние дела государств, об ограждении их независимости и суверенитета 1965 г.
32. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах 1966 г.
33. Международный пакт о гражданских и политических правах 1966 г.
34. Конвенция о ликвидации всех форм расовой дискриминации 1966 г.
35. Договор о принципах деятельности государств по исследованию и использованию космического пространства, включая Луну и другие небесные тела 1967 г.

36. Договор о запрещении ядерного оружия в Латинской Америке 1967 г. (Договор Тлателолко с протоколами)
37. Соглашение о спасании космонавтов, возвращении космонавтов и возвращении объектов, запущенных в космическое пространство 1968 г.
38. Договор о нераспространении ядерного оружия 1968 г.
39. Венская конвенция о праве международных договоров 1969 г.
40. Декларация о принципах международного права, касающаяся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом ООН, 1970 г.
41. Конвенция о борьбе с незаконным захватом воздушных судов 1970 г.
42. Конвенция о психотропных веществах 1971 г.
43. Конвенция о борьбе с незаконными актами, направленными против безопасности гражданской авиации 1971 г.
44. Договор о запрещении размещения на дне Мирового океана и в его недрах ядерного оружия и других видов оружия массового уничтожения 1971 г.
45. Конвенция о борьбе с незаконными актами, направленными против безопасности гражданской авиации (Монреаль, 1971 г.)
46. Конвенция о международной ответственности за ущерб, причиненный космическими объектами 1972 г.
47. Принципы Стокгольмской конференции ООН по окружающей среде 1972 г.
48. Конвенция о запрещении разработки, производства и накопления запасов бактериологического (биологического) и токсинного оружия и об их уничтожении 1972 г.
49. Конвенция о предупреждении геноцида и наказании за него 1973 г.
50. Конвенция о предупреждении апартеида и наказании за него 1973 г.
51. Конвенция о предотвращении и наказании преступлений против лиц, пользующихся международной защитой, в том числе дипломатических агентов 1973 г.
52. Определение агрессии (Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН, 24 сессия, 14 декабря 1974 г.).
53. Заключительный акт Сопещения по безопасности и сотрудничества в Европе 1975 г.
54. Конвенция о регистрации объектов, запускаемых в космическое пространство 1975 г.
55. Договор о постоянном нейтралитете и эксплуатации Панамского канала, 7 сентября 1977 г.
56. Венская конвенция о праве преемства государств в отношении договоров 1978 г.
57. Конвенция о возмещении вреда, причиненного иностранным воздушным судном третьим лицам на поверхности 1978 г. (в современной редакции, с учетом дополнений, внесенных Монреальским протоколом 1978 г.)
58. Соглашение о деятельности государств на Луне и других небесных телах 1979 г.
59. Конвенция ООН о борьбе с захватом заложников 1979 г.
60. Конвенция о запрещении или ограничении применения конкретных видов обычного оружия, которые могут считаться наносящими чрезмерные повреждения или имеющими неизбирательный характер, 10 октября 1980 г. (с протоколами).
61. Декларация о недопустимости интервенции и вмешательства во внутренние дела государств 1981 г.
62. Конвенция ООН по морскому праву 1982 г.
63. Конвенция об охране морских живых ресурсов Антарктики 1982 г.
64. Манильская декларация о мирном разрешении международных споров от 15 ноября 1982 г.)
65. Венская конвенция о праве преемства государств в отношении государственной собственности, государственных архивов и государственных долгов 1983 г.
66. Конвенция против пыток и других жестоких, бесчеловечных или унижающих достоинство видов обращения и наказания 1984 г.
67. Договор о безъядерной зоне в Южной части Тихого океана 1985 г. (Договор Раротонга, и II Дополнительный протокол).

68. Венская конвенция о праве договоров между государствами и международными организациями или между международными организациями 1986 г.
69. Конвенция о правах ребенка 1989 г.
70. Конвенция об оперативном оповещении о ядерной аварии 1986 г.
71. Конвенция о помощи в случае ядерной аварии или радиационной аварийной ситуации 1986 г.
72. Конвенция о борьбе с незаконными актами, направленными против безопасности морского судоходства, 1988 г.
73. Конвенция о борьбе с вербовкой, использованием, финансированием и обучением наемников 1989 г.
74. Базельская конвенция о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением 1989 г.
75. Соглашение о создании Содружества Независимых государств, 1991 г.
76. Конвенция об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте 1991 г.
77. Рамочная конвенция об изменении климата 1992 г.
78. Договор по открытому небу (Вена, 21 марта 1992 г.)
79. Принципы Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро 1992 г.
80. Конституция Российской Федерации 1993 г.
81. Конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам 1993 г.
82. Устав Международного трибунала по Югославии 1993 г.
83. Устав Международного трибунала по Руанде 1994 г.
84. Марракешское соглашение о создании Всемирной Торговой Организации 1994 г. (с приложениями).
85. Договор о зоне, свободной от ядерного оружия в Африке от 23 июня 1995 г. (Договор Пелиндаба).
86. Федеральный закон "О международных договорах Российской Федерации" 1995 г. //Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 29.
87. Договор о всеобъемлющем запрещении испытаний ядерного оружия 1996 г.
88. Конвенция о запрещении противопехотных мин 1997 г.
89. Международная конвенция о борьбе с бомбовым терроризмом 1997 г.
90. Римский Статут Международного уголовного суда 1998 г.
91. Конвенция для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок (Монреаль, 1999 г.)
92. Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма 1999 г.
93. Палермская конвенция ООН против транснациональной организованной преступности 2000 г.
94. Шанхайская конвенция о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом 2001 г.
95. Федеральный закон от 25 июля 2002 г. "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации" 2002 г.
96. Конвенция ООН против коррупции 2003 г.
97. Международная конвенция о борьбе с актами ядерного терроризма 2005 г.

6.5. Интернет-ресурсы

1. Информационно-правовая база "Консультант Плюс" – <http://www.consultant.ru>
2. Информационно-правовая база "Гарант Сервис" – <http://www.garant.ru>
3. Организация Объединенных Наций – <http://www.un.org/russian/>
4. Каталог документов по международному праву – <http://list.ru/catalog/11415.html>
5. Права человека в международном праве – <http://www.hrw.org/mssian/>

6. Официальный сайт Европейского Союза (на всех официальных языках) - www.europa.eu.int
7. Официальный сайт Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе - www.osce.org/ru
8. Официальный сайт Международного Комитета Красного Креста - www.icrc.org
9. Раздел официального сайта ООН, посвященный международному праву - <http://www.un.org/ru/law/>
10. Сайт Министерства иностранных дел РФ - <http://www.mid.ru>
11. <http://www.government.gov.ru> – Официальный сайт Правительства РФ.
12. Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации - <http://www.kremlin.ru/events>
13. Российская газета - <http://www.rg.ru/>
14. Журнал «Россия в глобальной политике» <http://www.globalaffairs.ru/>
15. Журнал «Международная жизнь» <http://www.interaffairs.ru/>
16. Журнал «Вестник международных организаций» <http://www.iorj.hse.ru/>
17. Журнал Корпорации РЭНД (The RAND Corporation) <http://www.rand.org/>
18. Журнал Совета по международным отношениям (Council on Foreign Relations) <http://www.cfr.org/>
19. Журнал Форума глобальной политики (Global Policy Forum) <http://www.globalpolicy.org/>
20. Журнал Королевского института международных отношений (The Royal Institute of International Affairs) <http://www.chathamhouse.org/>
21. Право международной торговли <http://www.miripravo.ru/>
22. Информационный сервер «Терроризм» <http://www.infa.ru/map/terror/index.html>
23. Портал по законодательству Европейского Союза <http://europa.eu.int/eur-lex>.

6.6. Иные источники

1. Деловое письмо : учебно-справочное пособие / авт.-сост. И. Н. Кузнецов. - 4-е издание. - М. : Дашков и К, 2012. - 195 с.
2. Мабли аббат Принципы переговоров - М.: Научная книга , 2014. - ЭБС "Лань" [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=58246]
3. Петрова Ю.А. Золотые правила успешных переговоров [Электронный ресурс]/ Петрова Ю.А., Спиридонова Е.Б.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2010.— 114 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/819.html>.— ЭБС «IPRbooks»
4. Мазилкина Е.И. Как подготовить и провести переговоры [Электронный ресурс]/ Мазилкина Е.И.— Электрон. текстовые данные.— Ростов-на-Дону: Феникс, 2013.— 104 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/19223.html>.— ЭБС «IPRbooks»
5. Лашко С.И. Международный бизнес. Переговоры, контакты, контракты [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Лашко С.И., Пастухова И.О.— Электрон. текстовые данные.— Краснодар: Южный институт менеджмента, 2011.— 163 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/25972.html>.— ЭБС «IPRbooks»

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Программное обеспечение: Microsoft Windows 10 LTSC 1607, Microsoft Office Professional 2016.

Информационные справочные системы: Научная библиотека РАНХиГС. URL: <http://lib.ranepa.ru/>; Научная электронная библиотека eLibrary.ru. URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>; Национальная электронная библиотека. URL: www.nns.ru;

Российская государственная библиотека. URL: www.rsl.ru; Российская национальная библиотека. URL: www.nnir.ru; Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru>; Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL: <http://e.lanbook.com>; Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>.