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

Институт общественных наук
(наименование института)

Кафедра гуманитарных дисциплин
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА

кафедрой гуманитарных дисциплин

Протокол от «29» августа 2016 г.

№ 6

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.5.9. Медиация в переговорном процессе (Mediated Negotiations)
(индекс и наименование дисциплины)

42.03.01 Реклама и связи с общественностью
(код и наименование направления подготовки)

Реклама и связи с общественностью (Liberal Arts)
направленность (профиль)

бакалавр
(квалификация)

очная
(форма обучения)

Год набора - 2017

Москва, 2016 г.

Автор–составитель:

Доцент, к.философ.н.,
зам. декана по науке факультета политологии МГУ имени М.В. Ломоносова Демчук А.Л.
(ученое звание, ученая степень, *должность)(наименование кафедры)* *(Ф.И.О.)*

Заведующий кафедрой
гуманитарных дисциплин, к.соц.н., доцент___ Смолькин А.А.
(наименование кафедры) (ученое звание, ученая степень,) *(Ф.И.О.)*

СОДЕРЖАНИЕ

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

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

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.5.9. «Медиация в переговорном процессе (Mediated Negotiations)» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
СК ОС LA-4	Способность разрабатывать и осуществлять меры профилактики и урегулирования конфликтных ситуаций посредством PR- и GR-технологий	СК ОС LA-4.3.	Способность использовать конфликтологические знания, психодиагностические навыки, коммуникативные умения для профилактики и урегулирования конфликтов в социокультурных, бизнес- и политических контекстах в качестве кризис-менеджера, бизнес-переговорщика, медиатора, PR- и GR-специалиста.

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть:

Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
СК ОС LA - 4.3.	на уровне знаний: • Understand specificities of various negotiation styles (soft, hard, and principled) and of the key elements of the mutual gains approach to negotiations; • Understand specificities of mediator's activities in settling political, ethnic, corporate, financial and other conflicts (понимать особенности деятельности посредника в урегулировании политических, этнических, корпоративных, финансовых и других конфликтов); • Understand the nature of mediated negotiation and its dynamics, of rational and emotional aspects of negotiation, of the "intangibles" of negotiation (понимать характер опосредованных переговоров и его динамику, рациональный и эмоциональный аспект переговоров, «нематериальные активы» переговоров; • Know and use various negotiation styles (soft, hard, and principled) and principles of mediation (знать и использовать разные стили проведения переговоров (мягкий, жесткий и принципиальный) и принципы медиации); • Be aware of the social and cultural context of mediated negotiation (including non-verbal communication) (иметь представление о социальном и культурном контексте опосредованных переговоров,

	в том числе невербальной коммуникации).
	на уровне умений: • Ability to prepare effectively for mediated negotiation (способность эффективно подготовиться к опосредованным переговорам); • Ability to minimise destructive consequences of conflicts and to solve problems (способность минимизировать деструктивные последствия конфликтов и решения проблем); • Ability to build consensus of negotiating parties (способность добиваться консенсуса договаривающихся сторон); • Ability to recognize and deal with various manipulative tactics (способность признавать и учитывать различные манипулятивные тактики); • Ability to conduct mediated negotiations in various social and cultural settings (умение вести переговоры при посредничестве в различных социальных и культурных контекстах); • Ability to draft and finalize agreements (способность разбираться и заключать соглашения); • Manage complex, multi-party, multi-issue bargaining situations optimally (оптимально управлять сложными, многопартийными мульти-проблемами в переговорных ситуациях); • Prepare for difficult mediated negotiations effectively (эффективно подготовиться к трудным переговорам при посредничестве); • Help negotiating parties to build effective coalitions (помочь участникам переговоров создавать эффективные коалиции).
	на уровне навыков: • Ability to choose appropriate mediation techniques in different types of conflicts (умение выбрать соответствующие методы медиации в различных видах конфликтов); • Recognise the most common manipulative tactics used by hard bargainers and difficult people, as well as neutralising their effects (распознавать наиболее распространенные манипулятивные тактики, используемые участниками переговоров и непростыми людьми, а также нейтрализация их последствий); • Build consensus in the course of mediated negotiation using key elements of the Mutual Gains approach to negotiations (достигать консенсуса в ходе опосредованных переговоров с использованием ключевых элементов взаимной выгоды подхода к переговорам).

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

- Б1.В.ДВ.5.9. «Медиация в переговорном процессе (Mediated Negotiations)» изучается на 4 курсе (в 7 семестре). Общая трудоемкость дисциплины 2 ЗЕТ (72 часа);
- Количество академических/астрономических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем – 28/21 часов, на самостоятельную работу обучающихся – 44/33 часа.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

- Б1.В.ДВ.5.9. «Медиация в переговорном процессе (Mediated Negotiations)» входит в состав дисциплин по выбору вариативной части блока Б1 «Дисциплины (модули)». Дисциплина реализуется после изучения базовой части программы.

– При ее изучении студенты опираются на теоретические и конкретно-исторические знания, полученные в результате освоения ряда дисциплин, таких как Б1.Б.10 «Психология», Б1.Б.15 «Политология».

3. Содержание и структура дисциплины

Таблица 1.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости[4], промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	The nature of negotiation and its dynamics	10/7,5			4/3		6/4,5	Simulation exercise
Тема 2	Theory of negotiation: positional bargaining *vs.* interest-based bargaining (Mutual Gains Approach)	10/7,5			4/3		6/4,5	Simulation exercise
Тема 3	Theory of negotiation: multiparty negotiation (coalition- and consensus-building)	12/9			4/3		8/6	Simulation exercise
Тема 4	Managing Conflicts by Mediation. *Interpersonal and Workplace Conflicts*	10/7,5			4/3		6/4,5	Simulation exercise
Тема 5	Mediation in *Political and Ethnic Conflicts*	10/7,5			4/3		6/4,5	Simulation exercise
Тема 6	Mediation in *Business / Economic Conflicts and Tax Disputes*	10/7,5			4/3		6/4,5	Simulation exercise
Тема 7	Social and cultural context of negotiation. How to deal with manipulation	10/7,5			4/3		6/4,5	Simulation exercise
Промежуточная аттестация								**Зачет с оценкой**
Всего:		**72/54**			**28/21**		**44/33**	

Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 1	The nature of negotiation and its dynamics	What is negotiation? Conditions of negotiation. Types of negotiation. Rational vs. emotional components of negotiation. Psychological factors that affect negotiation. The intangibles of negotiation. What is successful negotiation? Negotiation styles (soft, hard, and principled)

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 2	Theory of negotiation: positional bargaining *vs.* interest-based bargaining (Mutual Gains Approach)	When is positional bargaining often used? Attitudes of positional bargainers. How to do positional bargaining. Characteristic behaviours of positional bargainers. Problems with this approach. Costs and benefits of positional bargaining. What is interest-based bargaining? When is interest-based bargaining used? Attitudes of interest-based bargainers. How to do interest-based bargaining – the Mutual Gains Approach. Costs and benefits of interest-based bargaining. Preparing for difficult negotiations effectively. Dealing with difficult people.
Тема 3	Theory of negotiation: multiparty negotiation (coalition- and consensus-building)	Managing complex, multi-party, multi-issue bargaining situations optimally. How to build effective coalitions. Consensus building techniques. How to use the “one-text” procedure to simplify multi-party negotiation
Тема 4	Managing Conflicts by Mediation. *Interpersonal and Workplace Conflicts*	The major principles of mediation: voluntariness, equality, confidentiality, impartiality (neutrality) of mediator. The mediator's opening statement. The mediator's role in identifying, framing, and ordering the issues in dispute. Persuasive techniques for moving parties from impasse to settlement
Тема 5	Mediation in *Political and Ethnic Conflicts*	Specific features of political conflicts mediation. International experience in mediating political conflicts. Mediating domestic and international conflicts: commonalities and differences. Ethnic conflict mediation: international experience.
Тема 6	Mediation in *Business / Economic Conflicts and Tax Disputes*	Specific features of economic conflicts mediation. International experience in mediating business conflicts. Mediating tax disputes.
Тема 7	Social and cultural context of negotiation. How to deal with manipulation	*Cultural Assumptions Quiz.* Dimensions of culture. Cultural assumptions. Verbal and non-verbal communication and cultural attitudes in negotiation. Regional and national negotiation styles. How to recognise the most common manipulative tactics used by hard bargainers and difficult people, as well as the key to neutralising their effects.

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

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

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.5.9. «Медиация в переговорном процессе (Mediated Negotiations)» используются следующие методы текущего

контроля и успеваемости обучающихся:

– при проведении занятий семинарского типа:

- контроль посещаемости;
- ответ на практическом (семинарском) занятии;
- дискуссия.

4.1.2. Зачет с оценкой проводится с применением следующих методов (средств): устный зачет, состоящий из ответа на вопросы, и письменное задание (решение кейса).

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Посещаемость лекционных и семинарских занятий, ответы на семинарских занятиях. Обучающиеся готовят ответы на вопросы к семинарским занятиям, исходя из списка вопросов ниже и списка литературы.

Примерная тематика практических заданий (кейсов):

1. Возможности медиации при разрешении политического кризиса (на примере анализа какой-либо политической ситуации);
2. Перспективы медиации при урегулирования конфликта в социокультурной среде (на примере анализа какой-либо этноконфессиональной ситуации);
3. Роль медиатора при возникновении конфликта в медиасреде (на примере известных медиаконфликтов).

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

Этап освоения компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания
СК ОС LA - 4.3. Способность использовать конфликтологические знания, психодиагностические навыки, коммуникативные умения для профилактики и урегулирования конфликтов в социокультурных, бизнес- и политических контекстах в качестве кризис-менеджера, бизнес-переговорщика, медиатора, PR- и GR-специалиста	Способность проводить диагностику конфликтов, применять коммуникативные приемы и тренинговые технологии для урегулирования конфликтов в сфере государственного или корпоративного управления, решения управленческих задач – ведения переговоров, создания команд, кризис-менеджмента, улучшение имиджа организации путем встраивания гармоничных отношений с внутренней и внешней общественностью.	Студент умеет применять знания и навыки в области методологии урегулирования конфликтов и коммуникативистики для предупреждения, выявления и урегулирования (в том числе, в качестве медиатора, PR- и GR-менеджера) конфликтов в управленческой практике различных государственных, корпоративных и общественных структур, в медиа среде, представляя полученные результаты как в качестве научного исследования, так и в качестве деловой стратегии в рамках указанной компетенции.

4.3.2 Типовые оценочные средства

Test questions:

1. What is negotiation? What's the difference between negotiation and other forms of communication?
2. Types of negotiation.
3. What is successful negotiation (criteria of success)?
4. What is mediation? What's the difference between mediation and arbitration?
5. What are the main ideas (principles, attitudes) of positional bargaining approach to negotiation?
6. What are the major problems with positional bargaining approach to negotiation?
7. What are the costs and benefits of positional bargaining approach to negotiation?
8. What are the key principles of interest-based bargaining approach to negotiation?
9. What is BATNA and how to determine it?
10. What types of interests should be met in interest-based bargaining?
11. What are possible objective criteria to select options for agreement?
12. What are the costs and benefits of interest-based bargaining approach to negotiation?
13. When people negotiate? What are the conditions (prerequisites) of negotiation?
14. How to cope with the most common manipulative tactics/tricks?
15. What does "single text" ("one-text") procedure mean and how to use it?
16. How cultural assumptions (attitudes) affect negotiation?
17. What's the difference (in terms of strategy and tactics) between two-party and multi-party negotiation?
18. Main principles of mediation.
19. Tasks of mediator. Mediation techniques.
20. How to caucus in the process of mediation.
21. Requirements to a good (stable) agreement.
22. Mediation in financial/economic conflicts.
23. Mediation in political conflicts.
24. Mediation in ethnic conflicts.
25. Mediation in political conflicts.

Шкала оценивания.

Форма промежуточной аттестации	**Критерии оценивания**	**Оценка (баллы)**
Анализ кейса[1]	• Студент демонстрирует креативные способности, знание проблем при обсуждении кейсов и широкий охват современных профессиональных методик при выдвижении вариантов решения.	Отлично (81-100)
	• Студент показывает способность к критическому мышлению при обсуждении кейса.	Хорошо (61-80)
	• Студент показывает удовлетворительное понимание уместных проблем и контекстов при решении кейса.	Удовлетворительно (41-60)

[1] Преподавателям предлагается оценить решение кейса по 5 критериям, выставляя за каждый критерий до 20 баллов. Оценка за зачет включает среднее арифметическое за кейс и ответы на 2 вопроса билета.

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Оценка (баллы)
	• Студент показывает неудовлетворительное понимание проблем и контекстов при решении кейса.	Неудовлетворительно (0-40)
Устный ответ на зачете[2]	• Студент подробно излагает содержание вопроса: исчерпывающе, последовательно, четко и аргументированно излагает материал. • Демонстрирует критическую оценку возможностей и ограничений представленного подхода/метода: рассматривает возможную критику, условия, в которых данные концепции или методы неприменимы. • Демонстрирует способность проследить и реконструировать аргументацию авторов по теме, ссылается в ответе на первоисточники или актуальные исследования. • Поясняет утверждение на уместных примерах. • Уверенно отвечает на дополнительные вопросы, свободно ориентируется в теме.	Отлично (81-100)
	• Студент подробно излагает содержание билета, но упускает некоторые аспекты рассматриваемого подхода/метода. • Демонстрирует критическую оценку возможностей представленного подхода/метода, но не всегда способен проследить его ограничения. • Демонстрирует способность частично реконструировать аргументацию авторов, на которых ссылается. • Поясняет утверждение на уместных примерах. • Отвечает на дополнительные вопросы по теме с небольшими паузами в разговоре.	Хорошо (61-80)
	• Студент излагает содержание билета поверхностно; • Демонстрирует критическую оценку возможностей представленного подхода/метода на уровне «здравого смысла». • Демонстрирует способность частично реконструировать аргументацию авторов, на которых ссылается, но допускает ошибки. • Поясняет утверждение на примерах, но не всегда сразу может обосновать их уместность. • Отвечает на дополнительные вопросы по теме с паузами в разговоре и ошибками.	Удовлетворительно (41-60)
	• Студент излагает содержание билета сжато, не отражая сути вопроса; • Не демонстрирует критическую оценку возможностей представленного подхода/метода. • Не способен реконструировать аргументацию авторов, допускает серьезные ошибки.	Неудовлетворительно (0-40)

[2] Преподавателям предлагается оценить ответ по каждому блоку по 5 критериям, выставляя за каждый критерий до 20 баллов, баллы выставляются по двум вопросам отдельно.

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Оценка (баллы)
	• Не использует примеры, либо предложенные примеры не отражают суть вопроса. • Не отвечает на дополнительные вопросы по теме.	

4.4. Методические материалы

Текущий контроль осуществляется с целью мониторинга актуальной ситуации подготовки студентов к этапу промежуточного контроля. Текущий контроль осуществляется в формах: контроля посещаемости, ответов на семинарских (практических) занятиях, дискуссиях. Преподаватель отслеживает текущую ситуацию по указанным формам текущего контроля и выносит студентам рекомендации для улучшения качества подготовки к промежуточному контролю.

Промежуточный контроль по курсу осуществляется в форме зачета.

Зачет проводится в 2 этапа: письменный (решение кейса) и устный.

Кейс решается студентами самостоятельно в аудитории, результаты обсуждаются с преподавателем по дисциплине в ходе зачета. Оценка за решение кейса является составной частью общей зачетной оценки. Преподаватель оценивает решение кейса по 5 критериям (см.п.4.3.2), выставляя за каждый критерий до 20 баллов. Далее результаты суммируются.

Устный этап зачета включает ответ на 2 вопроса по билету. Преподавателям предлагается оценить ответ из каждого блока по 5-ти критериям (см.п.4.3.2), выставляя за каждый критерий до 20 баллов.

Далее результаты письменного и устного этапов зачета суммируется и выводится среднее арифметическое, переводимое в оценку по 5-балльной шкале, отражаемую в зачетной книжке и ведомости.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Общие положения

Дисциплина подразумевает работу над двумя взаимодополняющими видами деятельности: освоение содержания дисциплины в рамках лекционных и практических занятий (а также самостоятельной работы) и тестирование.

Технология организации самостоятельной работы обучающихся включает использование информационных и материально-технических ресурсов образовательного учреждения.

Перед выполнением обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит консультирование по выполнению задания, который включает цель задания, его содержания, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. Во время выполнения обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы и при необходимости преподаватель может проводить индивидуальные и групповые консультации.

В разделе 6 (п. 6.1., п. 6.2.) указан перечень основной и дополнительной литературы, который рекомендуется обучающимся при подготовке к семинарским занятиям и выполнении самостоятельной работы.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся в зависимости от цели, объекта, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся.

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. Палагина А.В. Конструктивный конфликт Саратов: Ай Пи Эр Медиа,2010.http://www.iprbookshop.ru/834
2. Мельниченко Р.Г. Медиация: учебное пособие для бакалавров.М.: Дашков и К,2014.http://www.iprbookshop.ru/16469.
3. Караяни А.Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях М.: ЮНИТИ-ДАНА,2012.http://www.iprbookshop.ru/15453

6.2. Дополнительная литература.

1. Светлов В.А. Управление конфликтом Саратов: Ай Пи Эр Медиа,2012.http://www.iprbookshop.ru/8249

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

Положение об организации самостоятельной работы студентов федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (в ред. приказа РАНХиГС от 11.05.2016 г. № 01-2211) http://www.ranepa.ru/images/docs/prikazy-ranhigs/Pologenie_o_samostoyatelnoi_rabote.pdf

6.4. Нормативные правовые документы.

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации" от 24.07.2002 N 95-ФЗ.
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации" от 14.11.2002 N 138-ФЗ.
3. Закон г. Москвы от 13.02.2002 N 10 "Об Уставном суде города Москвы".
4. Закон Московской области от 26.09.2006 N 153/2006-ОЗ "Об Уставном суде Московской области"
5. Законы об уставных (конституционных) судах других субъектов Российской Федерации.
6. Соловьев А.В. Практический комментарий закона «О порядке разрешения коллективных трудовых споров». М., 1997
7. Соловьев А.В. Социальное партнерство: Комментарий к разделу II Трудового кодекса Российской Федерации. М., 2007.
8. Указ Президента Российской Федерации от 1.07. 2010 г. N 821 «О комиссиях по соблюдению требований к служебному поведению федеральных государственных служащих и урегулированию конфликта интересов».
9. Федеральный закон от 27.07.2010 N 193-ФЗ "Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)".
10. Федеральный закон от 17.12.1998 N 188-ФЗ "О мировых судьях в Российской Федерации".
11. Федеральный закон от 1 мая 1999 г. N 92-ФЗ "О Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений".

12. Федеральный закон от 6.10.2003 N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

6.5. Интернет-ресурсы, справочные системы.

1. Козер Л. Функции социального конфликта. http://lib.znate.ru/docs/index-229632.html
2. Федеральный закон от 12 июня 2002 г. N 67-ФЗ "Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями)//Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/184566/#ixzz3Vicnzbgd
3. Gambarato R. Talking Objects. URL : // http://talkingobjects.org/

6.6. Иные рекомендуемые источники.

1. Fisher, Roger, and William Ury. *Getting to Yes*. (any edition).
2. *International Negotiations: Cross-Cultural Communication Skills for International Business Executives* - http://www.pon.harvard.edu/freemium/international-negotiations-cross-cultural-communication-skills-for-international-business-executives/
3. *Business Negotiation Skills: 5 Common Business Negotiation Mistakes* - http://www.pon.harvard.edu/freemium/5-common-negotiation-mistakes-and-how-you-can-avoid-them/
4. *Expanding the Pie – Integrative Bargaining versus Distributive Bargaining* - http://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/expanding-the-pie-integrative-versus-distributive-bargaining
5. *Improve Your Negotiation Skills: Negotiation Training from the Pros* - http://www.pon.harvard.edu/freemium/improve-your-negotiation-skills-negotiation-training-from-the-pros/
6. *BATNA Basics: Boost Your Power at the Bargaining Table* - http://www.pon.harvard.edu/freemium/batna-basics-boost-your-power-at-the-bargaining-table/
7. Stulberg, J.B., & Love, L.P. (2013) *The middle voice: mediating conflict successfully*. Durham, North Carolina : Carolina Academic Press. (Russian edition - Сталберг Дж., Лав Л. *Третий голос: успешная медиация конфликта*. Москва: Издательство Межрегионального центра управленческого и политического консультирования, 2014.)
8. Susskind, L., McKearnan, S. &Thomas-Larmer, J. (1999) *The Consensus Building Handbook: a comprehensive guide to reaching agreement*. Thousand Oaks, CA: Sage.
9. Karras Chester L. *In Business As in Life, You Don't Get What You Deserve, You Get What You Negotiate*. Stanford Street Pr, 1996.
10. Mnookin Robert H. and Susskind Lawrence E., eds. *Negotiating on Behalf of Others. Advice to Lawyers, Business Executives, Sports Agents, Diplomats, Politicians, and Everyone Else*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1999.
11. Salacuse Jeswald W. *Seven Secrets for Negotiating with Government. How to Deal with Local, State, National, or Foreign Governments--and Come Out Ahead*. New York: AMACOM/American Management Association, 2008.
12. *The Consensus Building Handbook* / Edited by Lawrence Susskind, Sarah McKearnan, and Jennifer Thomas-Larmer. Thousand Oaks, CA: Sage, 1999.
13. *The essentials of negotiation*. Boston: Harvard Business School Press; Alexandria, Va.: Society for Human Resource Management. 2005.
14. *The Program on Negotiation (PON) resources at* http://www.pon.harvard.edu/
15. Frenkel, D.N., & Stark, J.H. (2012). *The Practice of Mediation: A Video-Integrated Text (*2nd ed.). New York: Aspen.

16. Kolb, D.M. (1994). *When talk works: Profiles of mediators* (1st ed.). San Francisco: Jossey-Bass.

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

Аудитории практических занятий, оснащенные проекционным демонстрационным оборудованием и компьютером, либо ноутбуком (либо возможностью подключить ноутбук) с установленным программным обеспечением MS Office.

Аудитории для самостоятельной работы, оснащеные компьютерной техникой с возможностью доступа в «Интернет» и обеспечением доступа в электронную образовательную среду Академии (http://lib.ranepa.ru/base/), в том числе, в электронные библиотечные системы.