

**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**Б.1.В.ДВ.16.2 «Лидерство в переговорном процессе»**

---

направление подготовки - **41.04.04 «Политология»**

профиль - **«Политико-административное управление и посредничество в регулировании конфликтов»**

квалификация - **«Магистр»**

формы обучения - **очно-заочная**

**Автор–составитель:** кандидат политических наук, доцент **Сергеева Светлана Леонидовна**

**Цель освоения дисциплины:**

Сформировать компетенции:

**ОПК-8** способность применять знания в области политических наук в научно-исследовательской, педагогической, информационно-аналитической, экспертно-консультативной, политико-управленческой и проектной деятельности

**ПК-14** владение навыками осуществления эффективной коммуникации в профессиональной среде, способность грамотно излагать мысли в устной и письменной речи

**сформировать знания:**

механизмы принятия решений и возможность провести эффективно переговорный процесс, результативно используя коммуникативные инструменты переговоров;  
знать понятийно-категориальный аппарата и методологии переговорного процесса;

**сформировать умения:**

уметь проводить целенаправленную подготовку переговоров, распознавать особенности и роли переговорщиков;

определять объект и предмет переговорного процесса;

**сформировать навыки:**

навыками использовать личностные резервы, переговорные тактики и приемы для достижения поставленных целей;

навыками управлять своим поведением и влиять на поведение другой стороны.

**План курса:**

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 1	Введение в теорию переговорного процесса	<p>Понятие переговорного процесса. Концептуализация переговорного процесса. Основные ситуации и функции переговоров. Классификация переговоров. Построение переговорного процесса. Понятие переговоров. Цели и предмет переговоров. Цели - задачи, определяющие переговорную стратегию. Характеристики переговорной ситуации. Организация и подготовка к переговорам. Ведение и завершение переговоров. Анализ результатов переговоров.</p>
Тема 2	Политические переговоры	<p>Понятие политических переговоров. Функции политических переговоров. Типология политических переговоров. Основные научные подходы к политическому переговорному процессу. Жесткие и мягкие переговорные технологии. Интегративные, дезинтегративные и полемические переговоры. Переговорная практика в обществах с различной культурой. Влияние культурных различий на переговоры. Переговорная стратегия с учетом разницы культур. Измерения культуры по Хофстеду.</p>
Тема 3	Модель переговорного процесса в рамках принципиальных переговоров («переговоры по-гарвардски»)	<p>Понятие жестких, мягких и смешанных переговоров. Изучение особенностей позиционных переговоров. Издержки и неэффективность позиционного торга, угроза продолжающимся отношениям.</p> <p>Определение метода ведения принципиальных переговоров (переговорный процесс по-гарвардски). Раскрытие метода принципиальных переговоров. Ведение переговоров на основе анализа восприятия другой стороны, эмоций и общения. Выявление семи элементов этапа подготовки к переговорам. Критерии успеха в переговорах.</p> <p>Обсуждение общих трудностей в подготовке к принципиальным переговорам: сбор данных, аргументация, определение крайней черты,</p>

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 4	«Лидерство в переговорном процессе двух стран за рынок сбыта» (деловая игра)	Деловая игра направлена на выявление способностей ведения успешного переговорного процесса. Обсуждение ошибок и просчетов в двусторонних переговорах, направленных на позитивный результат. Рассмотрение возможных вариантов профессионального использования коммуникативных технологий, улучшения резервных возможностей личности, совершенствование переговорных тактик и приемов для достижения поставленных целей в рамках эффективных переговоров.
Тема 5	«Двусторонние переговоры лидеров правительств двух государств о политическом и экономическом сотрудничестве» (деловая игра)	Деловая игра направлена на практическое применение метода переговорного процесса по-гарвардски: модели успешных переговоров.  Студент определяет цель переговоров, планирует переговорный процесс, выбирает стиль, стратегию и тактику, а также получает возможность использования коммуникативных инструментов переговоров. С учетом полученных знаний о методе принципиальных переговоров студент проводит целенаправленную подготовку переговоров на основе семи элементов успешных переговоров. Деловая игра дает возможность осознания механизмов принятия решений и проявления лидерских качеств в переговорном процессе. Вместе с тем, деловая игра оттачивает практические навыки переговорного процесса, компромисса, убеждения, лидерских навыков и применения их на практике.

### Основная литература:

1. Ачкасов В.А. Мировая политика и международные отношения: Учебник. М.: Аспект Пресс, 2011. <http://www.iprbookshop.ru/8893.html>
2. Алексеева Т. А. Современная политическая мысль (XX–XXI вв.): Политическая теория и МО: учебное пособие для вузов. Аспект Пресс, 2015. [http://e.lanbook.com/books/element.php?p11\\_id=68656](http://e.lanbook.com/books/element.php?p11_id=68656)
3. Цыганков П.А. Международные отношения и мировая политика. Юрайт, 2016. <https://www.biblio-online.ru/book/20874F56-5318-417D-B726-B2760D388090>

