

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

---

Институт общественных наук

(наименование института)

Кафедра государственного управления и публичной политики

(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА

кафедрой государственного  
управления и публичной политики

Протокол от «12» мая 2020г. № 5

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.В.ДВ.01.04.09 Медиация в переговорном процессе

(индекс и наименование дисциплины)

Minor "Конфликтология и медиация: взаимодействие со сложными людьми и  
проблемами"

38.03.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки)

Стратегическое управление компанией (Liberal Arts)

(направленность(профиль))

бакалавр

(квалификация)

очная

(форма обучения)

Год набора - 2021

Москва, 2020 г.

**Автор–составитель:**

Доцент, к.философ.н.,

зам. декана по науке факультета политологии МГУ имени М.В. Ломоносова Демчук А.Л.

Заведующий кафедрой государственного управления и публичной политики Балобанов А.Е.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы	4
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО	5
3. Содержание и структура дисциплины	5
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине	8
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	11
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.	12
6.5. Интернет-ресурсы, справочные системы.	13
6.6. Иные рекомендуемые источники.	13
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы	14

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

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.01.04.09 «Медиация в переговорном процессе» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом индикатора:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код индикатора компетенции	Наименование индикатора компетенции
СК ОС LA-4	Способен разрабатывать и осуществлять меры профилактики и урегулирования конфликтных ситуаций посредством PR- и GR-технологий	СК ОС LA-4.2.	Использует психодиагностические методы для анализа собственного поведения и управления внутренними конфликтами. Анализирует проблематику внутриличностных, межличностных и межгрупповых конфликтов, а также их последствий для человека, группы и общества.

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть:

Код индикатора компетенции	Результаты обучения
СК ОС LA-4.2.	<p>на уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Понимать особенности различных переговорных стилей и ключевых элементов взаимовыгодного подхода;</li> <li>Понимать особенности деятельности посредника в урегулировании политических, этнических, корпоративных, финансовых и других конфликтов;</li> <li>Понимать характер переговоров с участием медиатора и их динамику, рациональный и эмоциональный аспект переговоров, «нематериальные активы» переговоров;</li> <li>Знать и использовать разные стили проведения переговоров (мягкий, жесткий и принципиальный) и принципы медиации;</li> </ul> <p>Иметь представление о социальном и культурном контексте переговоров с участием медиатора, в том числе невербальной коммуникации.</p> <p>на уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Способность эффективно подготовиться к переговорам с участием медиатора;</li> <li>Способность минимизировать деструктивные последствия конфликтов и решать проблемы;</li> <li>Способность добиваться консенсуса договаривающихся сторон;</li> <li>Способность распознавать и противодействовать различным манипулятивным тактикам;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Умение вести переговоры с участием медиатора в различных социальных и культурных контекстах;</li> <li>• Способность готовить проекты и заключать соглашения;</li> <li>• Оптимально управлять сложными, многосторонними и многопроблемными переговорами;</li> <li>• Эффективно готовиться к сложным переговорам с участием медиатора;</li> </ul> <p>Способствовать участникам переговоров в создании эффективных коалиций.</p>
	<p>на уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Умение выбрать соответствующие методы медиации в различных видах конфликтов;</li> <li>• Распознавать наиболее распространенные манипулятивные тактики, используемые участниками переговоров и «трудными» людьми, а также нейтрализовать их последствия;</li> </ul> <p>Достигать консенсуса в ходе переговоров с участием медиатора, используя ключевые элементы взаимовыгодного подхода к переговорам.</p>

:

## 2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

- Б1.В.ДВ.01.04.09 «Медиация в переговорном процессе» изучается на 4 курсе (в 7 семестре). Общая трудоемкость дисциплины 2 ЗЕ (72 часа);
- Количество академических/астрономических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем – 28 академических /21 астрономических часов, на самостоятельную работу обучающихся – 44 академических /33 астрономических часа.
- Б1.В.ДВ.01.04.09 «Медиация в переговорном процессе» входит в состав дисциплин по выбору вариативной части блока Б1 «Дисциплины (модули)». Дисциплина реализуется после изучения обязательной части программы.
- При ее изучении студенты опираются на теоретические и конкретно-исторические знания, полученные в результате освоения ряда дисциплин, таких как Б1.О.09 «Психология», Б1.О.12 «Политология».

## 3. Содержание и структура дисциплины

Таблица 1.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости и, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Природа переговоров и их динамика	10/7,5			4/3		6/4,5	Практическое упражнение, дискуссия
Тема 2	Теория переговорного процесса: позиционный торг и подход, основанный на интересах (взаимовыгодный)	10/7,5			4/3		6/4,5	Практическое упражнение,

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости и, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
								дискуссия
Тема 3	Теория переговорного процесса: многосторонние переговоры (создание коалиций и построение консенсуса)	12/9			4/3		8/6	Практическое упражнение, дискуссия
Тема 4	Управление конфликтами с помощью медиации. <i>Межличностные и трудовые конфликты</i>	10/7,5			4/3		6/4,5	Практическое упражнение, дискуссия
Тема 5	Медиация в <i>политических и этнических конфликтах</i>	10/7,5			4/3		6/4,5	Практическое упражнение, дискуссия
Тема 6	Медиация в <i>бизнесе / экономических конфликтах и налоговых спорах</i>	10/7,5			4/3		6/4,5	Практическое упражнение, дискуссия
Тема 7	Социальный и культурный контекст переговоров. Как противодействовать манипуляциям	10/7,5			4/3		6/4,5	Практическое упражнение, дискуссия
Промежуточная аттестация								Зачет с оценкой
Всего:		72/54			28/21		44/33	

#### Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 1	Природа переговоров и их динамика	Что такое переговоры? Условия переговоров. Типы переговоров. Рациональные и эмоциональные компоненты переговоров. Психологические факторы, которые влияют на переговоры. «Нематериальные активы» переговоров. Что такое успешные переговоры? Стили переговоров (мягкий, жесткий и принципиальный)

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 2	Теория переговорного процесса: позиционный торг и подход, основанный на интересах (взаимовыгодный)	Когда часто используется позиционный торг? Отношение использующих позиционный торг сторон. Как вести позиционный торг. Характерное поведение использующих позиционный торг сторон. Проблемы этого подхода. Издержки и выгоды позиционного торга. Что такое подход на основе интересов? Когда используется подход на основе интересов? Как вести переговоры на основе интересов – взаимовыгодный подход. Затраты и выгоды от ведения переговоров на основе интересов. Эффективная подготовка к сложным переговорам. Работа с «трудными» людьми.
Тема 3	Теория переговорного процесса: многосторонние переговоры (создание коалиций и построение консенсуса)	Оптимальное управление сложными многосторонними переговорами. Как создавать эффективные коалиции. Методы достижения консенсуса. Как использовать процедуру «единого текста» для оптимизации многосторонних переговоров
Тема 4	Управление конфликтами с помощью медиации. Межличностные и трудовые конфликты	Основные принципы медиации: добровольность, равенство, конфиденциальность, беспристрастность (нейтральность) медиатора. Вступительное слово медиатора. Роль медиатора в определении, формулировании и упорядочении спорных вопросов. Убедительные приемы выведения переговоров из «тупика» к урегулированию.
Тема 5	Медиация в политических и этнических конфликтах	Особенности посредничества в политических конфликтах. Международный опыт посредничества в политических конфликтах. Посредничество во внутренних и международных конфликтах: общие черты и различия. Урегулирование этнических конфликтов: международный опыт.
Тема 6	Медиация в бизнесе / экономических конфликтах и налоговых спорах	Особенности посредничества в экономических конфликтах. Международный опыт посредничества в бизнес-конфликтах. Посредничество в налоговых спорах.
Тема 7	Социальный и культурный контекст переговоров. Как противодействовать манипуляциям	«Культурные установки. Викторина». «Измерения» культуры. Культурные установки. Вербальное и невербальное общение и культурные установки в переговорах. Региональные и национальные стили ведения переговоров. Как распознать наиболее распространенные манипулятивные тактики, используемые сторонниками «жесткого» стиля и «трудными» людьми, а также ключ к нейтрализации их последствий.

#### 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.01.04.09 «Медиация в переговорном процессе» используются следующие методы текущего контроля и успеваемости обучающихся:

- при проведении занятий семинарского типа:
  - контроль посещаемости;
  - ответ на практическом (семинарском) занятии;
  - дискуссия, практическое упражнение

4.1.2. Промежуточная аттестация 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 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 урегулировании 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 образовательной программы. Индикаторы и критерии оценивания компетенций

Код компетенции	Наименование компетенции	Код индикатора компетенции	Наименование индикатора компетенции
СК ОС LA-4	Способен разрабатывать и осуществлять меры профилактики и урегулирования конфликтных ситуаций посредством PR- и GR-технологий	СК ОС LA-4.2.	Использует психодиагностические методы для анализа собственного поведения и управления внутренними конфликтами. Анализирует проблематику внутриличностных, межличностных и межгрупповых конфликтов, а также их последствий для человека, группы и общества
Индикатор оценивания		Критерии оценивания	
СК ОС LA-4.2. Использует психодиагностические методы для анализа собственного поведения и управления внутренними конфликтами.		Базовый уровень - знает психодиагностические методики для анализа собственного поведения и тренинговые приемы управления внутренними и межличностными конфликтами.	



Анализирует проблематику внутриличностных, межличностных и межгрупповых конфликтов, а также их последствий для человека, группы и общества	Повышенный уровень – может использовать понятийный и исследовательский аппарат конфликтологии для анализа и прогнозирования последствий конфликтов на уровне больших и малых социальных групп (политических, корпоративных, этнических, межличностных и семейных отношений, общества в целом).
--	--

#### 4.3.2 Типовые оценочные средства

##### **Вопросы зачета:**

1. Что такое переговоры? В чем разница между переговорами и другими формами общения?
2. Виды переговоров.
3. Что такое успешные переговоры (критерии успеха)?
4. Что такое посредничество? В чем разница между посредничеством и арбитражем?
5. Каковы основные идеи (принципы, установки) позиционного подхода к переговорам?
6. Каковы основные проблемы «позиционного» подхода к переговорам?
7. Каковы издержки и выгоды использования «позиционного» подхода к переговорам?
8. Каковы основные принципы ведения переговоров на основе интересов?
9. Что такое НАОС и как ее определить?
10. Какие виды интересов должны обсуждать в переговорах на основе интересов?
11. Каковы возможные объективные критерии выбора вариантов соглашения?
12. Каковы издержки и выгоды подхода к переговорам на основе интересов?
13. Когда люди ведут переговоры? Каковы условия (предпосылки) переговоров?
14. Как справиться с наиболее распространенными манипулятивными тактиками/уловками?
15. Что такое процедура «единого текста» и как ее использовать?
16. Как культурные установки влияют на переговоры?
17. В чем разница (с точки зрения стратегии и тактики) двухсторонних и многосторонних переговоров?
18. Основные принципы медиации (посредничества).
19. Задачи медиатора (посредника). Техники медиации.
20. Как проводить индивидуальные беседы со сторонами переговоров в процессе медиации.
21. Требования к хорошему (стабильному) соглашению.
22. Медиация в финансово-экономических конфликтах.
23. Медиация в политических конфликтах.
24. Медиация в этнических конфликтах.
25. Медиация в политических конфликтах.

##### **Шкала оценивания.**

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Оценка (баллы)

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Оценка (баллы)
Анализ кейса <sup>1</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Студент демонстрирует креативные способности, знание проблем при обсуждении кейсов и широкий охват современных профессиональных методик при выдвижении вариантов решения.</li> </ul>	Отлично (81-100)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Студент показывает способность к критическому мышлению при обсуждении кейса.</li> </ul>	Хорошо (61-80)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Студент показывает удовлетворительное понимание уместных проблем и контекстов при решении кейса.</li> </ul>	Удовлетворительно (41-60)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Студент показывает неудовлетворительное понимание проблем и контекстов при решении кейса.</li> </ul>	Неудовлетворительно (0-40)
Устный ответ на зачете <sup>2</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Студент подробно излагает содержание вопроса: исчерпывающе, последовательно, четко и аргументированно излагает материал.</li> <li>Демонстрирует критическую оценку возможностей и ограничений представленного подхода/метода: рассматривает возможную критику, условия, в которых данные концепции или методы неприменимы.</li> <li>Демонстрирует способность проследить и реконструировать аргументацию авторов по теме, ссылается в ответе на первоисточники или актуальные исследования.</li> <li>Поясняет утверждение на уместных примерах.</li> <li>Уверенно отвечает на дополнительные вопросы, свободно ориентируется в теме.</li> </ul>	Отлично (81-100)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Студент подробно излагает содержание билета, но упускает некоторые аспекты рассматриваемого подхода/метода.</li> <li>Демонстрирует критическую оценку возможностей представленного подхода/метода, но не всегда способен проследить его ограничения.</li> <li>Демонстрирует способность частично реконструировать аргументацию авторов, на которых ссылается.</li> <li>Поясняет утверждение на уместных примерах.</li> <li>Отвечает на дополнительные вопросы по теме с небольшими паузами в разговоре.</li> </ul>	Хорошо (61-80)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Студент излагает содержание билета поверхностно;</li> <li>Демонстрирует критическую оценку возможностей представленного подхода/метода на уровне «здравого смысла».</li> <li>Демонстрирует способность частично реконструировать аргументацию авторов, на которых ссылается, но допускает ошибки.</li> </ul>	Удовлетворительно (41-60)

<sup>1</sup> Преподавателям предлагается оценить решение кейса по пяти критериям, выставляя за каждый критерий до 20 баллов. Оценка за зачет включает среднее арифметическое за кейс и ответы на 2 вопроса билета.

<sup>2</sup> Преподавателям предлагается оценить ответ по каждому блоку по пяти критериям, выставляя за каждый критерий до 20 баллов, баллы выставляются по двум вопросам отдельно.

Форма промежуточной аттестации	Критерии оценивания	Оценка (баллы)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Поясняет утверждение на примерах, но не всегда сразу может обосновать их уместность.</li> <li>• Отвечает на дополнительные вопросы по теме с паузами в разговоре и ошибками.</li> <li>• Студент излагает содержание билета сжато, не отражая сути вопроса;</li> <li>• Не демонстрирует критическую оценку возможностей представленного подхода/метода.</li> <li>• Не способен реконструировать аргументацию авторов, допускает серьезные ошибки.</li> <li>• Не использует примеры, либо предложенные примеры не отражают суть вопроса.</li> <li>• Не отвечает на дополнительные вопросы по теме.</li> </ul>	Неудовлетворительно (0-40)

Для оценки итогов работы за семестр используется схема оценивания 40/60.

#### 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), выставяя 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), выставяя за каждый критерий до 20 баллов.

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

Для оценки итогов работы за семестр используется схема оценивания 40/60.

### 5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

#### Общие положения

Дисциплина Б1.В.ДВ.01.04.09 «Медиация в переговорном процессе» подразумевает работу над двумя взаимодополняющими видами деятельности: освоение содержания дисциплины в рамках 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/>
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](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».
- 13.

#### **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/#ixzz3Vicnzbqd>
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., McKernan, 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 McKernan, 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, оснащенные 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.