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 2018 г. № 10

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.03 Модуль «Социокультурные коммуникации»
Б1.В.03.ДВ.05.03 Международные переговоры (International negotiations)

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

СКТиПП

(краткое наименование дисциплины)

41.03.01 Зарубежное регионоведение

(код, наименование направления подготовки)

Аналитика и консалтинг в международных отношениях (с углубленным изучением иностранных языков)

(направленность (профиль))

бакалавр

(квалификация)

очная

(форма обучения)

Год набора - 2019

Москва, 2018 г.

Автор–составитель:

кандидат культурологии, доцент кафедры зарубежного регионоведения и международного сотрудничества Гнездилова П.А.

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....10
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины....23
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине....24
6.1. Основная литература....24
6.2. Дополнительная литература....24
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы....25
6.4. Нормативные правовые документы (в хронологическом порядке)....25
6.5. Интернет-ресурсы....28
6.6. Иные источники....29
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы....29

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

1.1 Дисциплина Б1.В.03.ДВ.05.03 Международные переговоры (International negotiations) обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКр-3	Способен планировать и организовывать переговоры, совещания, конференции	ПКр-3.2	Способность разрабатывать информационное сопровождение переговоров, совещаний и конференций в сфере международного взаимодействия

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
готовить документы, вести документооборот в организации на русском и иностранных языках; обеспечивать связи с международными организациями, органами государственной власти, негосударственными организациями; вести переговоры на русском и иностранных языках, осуществлять устный и письменный двусторонний перевод; осуществлять протокольное сопровождение официальных лиц и устный перевод выступлений по вопросам, касающимся внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности РФ; организовывать подготовку, проведение и обслуживание мероприятий (совещаний, заседаний, переговоров, конференций и т.п.); осуществлять информационное сопровождение профессиональной деятельности, готовить и размещать материалы в СМИ и сети Интернет на русском и иностранных языках; формировать информационные потоки и информационного взаимодействия организации и внешней среды, участвовать в организации, координации, проведении и контроле международных мероприятий.	ПКр-3.2	на уровне знаний: знает источники и умеет отбирать информацию для подготовки информационных материалов конферентных мероприятий (совещаний, заседаний, переговоров, конференций и т.п.)
		на уровне умений: умеет разрабатывать материалы для информационного сопровождения переговоров, совещаний и конференций в сфере международного взаимодействия
		на уровне навыков: разрабатывает информационное сопровождение переговоров, совещаний и конференций в сфере международного взаимодействия

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Общая трудоемкость Б1.В.03.ДВ.05.03 Международные переговоры (International negotiations) составляет 2 зачётные единицы, 72 часа.

Количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем, составляет 48 часов: лекции – 16 часов, практические занятия – 32 часа. Самостоятельная работа составляет 24 часа.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Б1.В.03.ДВ.05.03 Международные переговоры (International negotiations) предусмотрена на 3 курсе в 5 семестре, преподается на английском языке.

Дисциплина Б1.В.03.ДВ.05.03 Международные переговоры (International negotiations) входит в дисциплины по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1 «Дисциплины (модули)».

В содержательном плане дисциплина опирается на Б1.В.03.ДВ.04.01 Психология делового общения (4 семестр), Б1.В.03.ДВ.04.02 Межкультурные коммуникации (4 семестр), Б1.В.03.ДВ.04.03 Кросскультурный менеджмент (4 семестр), Б1.В.03.ДВ.04.04 Кросскультурный менеджмент (Crosscultural management) (4 семестр).

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – зачет.

3. Содержание и структура дисциплины
Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и/или разделов	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ/	КСР		
Тема 1	Влияние процессов глобализации на институт международных переговоров The impact of globalization on the institution of international negotiations.	12	4		4		4	О
Тема 2	Структура и типологии международных конфликтов. Structure and typology of international conflict.	12	4		4		4	О
Тема 3	Стратегии ведения переговоров: торг и совместный с партнером поиск пути решения проблемы. Strategies of negotiation: bargaining and joint partner search of ways to solve the problem.	12	2		6		4	О
Тема 4	Национальные стили ведения переговоров. National styles of negotiating	12	2		6		4	О
Тема 5	Организация и проведение переговоров. Organizing and conducting negotiations	12	2		6		4	О
Тема 6	Посредничество и переговоры в урегулировании международных конфликтов. Mediation and negotiation in resolving international conflicts.	12	2		6		4	О,Р
Промежуточная аттестация								За
	Всего:	72	16		32		24	

Примечание:

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

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

Содержание дисциплины

Тема 1. Влияние процессов глобализации на институт международных переговоров. The impact of globalization on the institution of international negotiations.

Рост числа и разновидностей субъектов международных переговоров в эпоху глобализации.

Традиционные (государства) и нетрадиционные (ТНК, индивид) акторы международных отношений.

Группы интересов как основные переговорные субъекты.

Национальные и интернациональные основы структуризации и самоидентификации групп интересов.

Локальные и международные иерархии и сети: принципы возникновения, существования и распада.

Цели и интересы участников переговоров, их операциональная, ценностная и онтологическая детерминированность.

Конфронтация, компромисс и консенсус как типы вырабатываемых стратегий поведения.

Познавательная структура переговорного процесса, его институализация и тенденции эволюции переговоров. Познавательная конструкция переговорного процесса.

Международный кризис как выявление множественности основ самоидентификации групп интересов МО.

Принципиальные и непринципиальные составляющие переговорной позиции, зависимость типа развития кризиса от текущей самоидентификации группы интересов. Карибский кризис.

Допуск к межгосударственным переговорам представителей «воюющих сторон» и национальных меньшинств, заслушивание мнений общественных организаций, экспертов, консультантов.

Специфика работы на международных конференциях и в международных организациях.

Правила процедуры на многосторонних переговорах.

ООН и историческое значение правила единогласия великих держав в Совете Безопасности ООН для поддержания всеобщего мира.

Генеральная Ассамблея ООН как всемирный демократический форум государств.

Решение всемирных конференций и их роль в формировании новых концепций, принципов и норм международного общения.

The increase in the number and types of actors in international negotiations in the era of globalization.

Traditional (state) and non-traditional (TNK, individual) actors in international relations.

Interest groups as the main negotiating actors.

National and international foundations of the structure and identity of interest groups.

Local and international hierarchies and networks: principles of emergence, existence and decay.

Goals and interests of the negotiating parties, their operational, axiological and ontological determinism.

Confrontation, compromise, and consensus as the types produced of strategies.

The cognitive structure of the negotiation process, its institutionalization and the trend of evolution of the negotiations. Cognitive design of the negotiation process.

The international crisis as the identification of a plurality of bases of self-identification of interest groups MO.

Principled and unprincipled components of negotiating positions, the dependence of the development of the crisis from the current identity group interests. The Cuban missile crisis.

Tolerance to inter-state negotiations of representatives of "warring parties" and national minorities, the hearing of the views of public organizations, experts, consultants.

Specifics of work at international conferences and in international organizations.

Rules of procedure in multilateral negotiations.

The UN and the historical significance of the rule of unanimity of the great powers in the UN Security Council to maintain peace in the world.
The UN General Assembly as world democratic forum States.
The solution to world conferences and their role in the formation of new concepts, principles and rules of international communication.

Тема 2. Структура и типологии международных конфликтов. Structure and typology of international conflict.

Шесть фаз развития международного конфликта, последняя из которых представляет собой урегулирование конфликтных отношений.
Три модели урегулирования конфликтов: гегемонистская, статусная и ролевая. Особенности военных конфликтов в международных отношениях.
Ступени эскалации вооруженных конфликтов. Конфликты и международно-политические кризисы.
3 подхода к изучению международных конфликтов и их урегулированию.
1. Стратегические исследования: тенденция к сведению международных конфликтов к одному из их видов – вооруженному столкновению государств (А. Лего, Л. Гарт, Дж.М. Коллинз). Изучение проблемы адекватных ответов на новое поколение конфликтов, связанных с ростом децентрализованного политического насилия, агрессивного национализма и международного терроризма.
2. Исследование конфликтов (И. Галтунг, А. Органски, Л. Блумфилд, А. Моултон). Структурная теория агрессии, теория государств-челленджеров. Проблема предупреждения конфликтов.
3. Исследование мира. Подходы к улаживанию конфликтов: англо-саксонская научная школа “Conflict Resolution” и поиск ею путей перехода от конфликтных ситуаций к сотрудничеству. 4 способа разрешения конфликтов: а) соглашение в результате совпадения мнений всех сторон; б) соглашение в соответствии с законодательной или моральной волей внешней силы; в) соглашение, навязанной одной из сторон; г) ситуация, когда конфликт теряет свою актуальность и разрешается сам собой;
Конфликтов связан с нормативизмом, представляющем мир не просто как ценность, но прежде всего как цель, достижение которой предполагает активные действия всех международных акторов;
Переговоры как инструмент познания конфликтов и их разрешения. Переговоры– не только способ окончания конфликта, но и способ участия в нем, одна из форм развития самого конфликта.

Six phases of international conflict, the last of which represents the conflict relationships.
Three models of conflict resolution: the hegemonic, status and role. Features of military conflicts in international relations.
Stage of escalation of armed conflict. Conflicts and international political crises.
3 approach to the study of international conflicts and their settlement.
1. Strategic research: trend note international conflicts to one of their species – an armed clash of States (A. LEGO, L. HART, J. Smith.M. Collins). The study of the problem of adequate answers for a new generation of conflicts associated with the growth of decentralized political violence, aggressive nationalism and international terrorism.
2. The study of conflict (I. Galtung, A. Organski, L. Bloomfield, A. Moulton). Structural theory of aggression, the theory of the States of the challengers. The problem of conflict prevention.
3. The study of the world. Approaches to conflict resolution: Anglo-Saxon scientific school “Conflict Resolution” and search for it paths of transition from conflict to cooperation. 4 solution: a) the agreement is the result of coincidence of opinions of all parties; b) the agreement ac-

cording to legislative or moral will of external force; C) the agreement imposed by one of the parties; g) the situation when a conflict loses the urgency and resolves itself;
Conflict is associated with the overly regulated, representing the world not just as a value, but primarily as a goal that requires the active actions of all international actors;
Negotiations as a tool for understanding conflicts and their resolution. Negotiation– the only way to end conflict, but also a way to participate in one of the forms of development of the conflict itself.

Тема 3.Стратегии ведения переговоров: торг и совместный с партнером поиск пути решения проблемы. Strategies of negotiation: bargaining and joint partner search of ways to solve the problem.

Торг как конкурентный тип поведения на переговорах, продолжение идеи конфронтации и односторонних действий. “Жесткая” (С. Сиджел и Л. Фурекер) и “мягкая” (Ч. Осгуд) стратегии в процессе торга. “Компромиссный вариант”.
Партнерский подход и две основные идеи теория “разумного эгоизма”
Г. Никольсон о переговорах “воинов” и “лавочников”.
Подготовка к переговорам. Возникновение тематики международных переговоров и определение их предмета. Политический и научный анализ проблем, подготавливаемых к вынесению на переговоры. Дипломатическая и общественная подготовка к переговорам, изучение возможной реакции других сторон на переговоры.

Bargaining as a competitive behavior in negotiations, an extension of the idea of confrontation and unilateral action. “Hard” (p. Sigel and L. Fouraker) and “soft” (C. Osgood) strategies in the bargaining process. “A compromise”.
The partnership approach and the two main ideas of the theory of “rational egoism”
G. Nicholson talks about the “warriors” and “shopkeepers”.
Preparing for negotiations. The emergence of the subject of international negotiations and the definition of their subject. Political and scientific analysis of the problems prepared to submit to negotiations. Diplomatic and public preparation for negotiations, the study of the possible reaction of other parties to the negotiations.

Тема 4. Национальные стили ведения переговоров. National styles of negotiating

Влияние национального характера на стиль участников переговоров. Национальный стиль как приверженность определенным культурным ценностям, традициям и обычаям. Основные параметры национального стиля: ценностные ориентации, ментальные особенности, связанные со спецификой человеческого восприятия и мышления; механизмы выработки политических решений; особенности поведения на переговорах и наиболее характерные тактические приемы. Сравнительный анализ западного и восточного стилей переговоров. Русский стиль ведения переговоров: мифы и реальность.

The influence of national character on the style of the negotiators. National style as a commitment to certain cultural values, traditions and customs. The main parameters of national identity: values, mental characteristics associated with the specificity of human perception and thinking; the mechanisms of political decision making; behaviors in the negotiations, and the most typical tactics. A comparative analysis of Western and Eastern negotiation styles. Russian style of negotiation: myths and reality.

Тема 5. Организация и проведение переговоров. Organizing and conducting negotiations

Пять основных стадий подготовки переговоров:
1) постановка задач и сбор информации;
2) анализ позиции противоположной стороны и составление психологического портрета партнеров;
3) выбор стратегии, тактики и определение концепции переговоров;
4) решение организационных вопросов;
5) самоподготовка или обретение уверенности в себе, выбор личной линии поведения на переговорах.
Понятие переговорной концепции и переговорного досье. Особенности формирования делегации, решение вопросов о повестке дня, выборе места и времени переговоров, определение уровня предстоящих переговоров.
Стратагема — как стратегический план. Искусство составления стратагемной цепи: использование неординарных действий, искусство «задушить в объя¬тьях». Стратагемы успеха: «Убить чужим ножом», «В покое ожидать утомленного врага». Стратагемы при равновесии сил: «Из ничего сотворить что-то», «С противоположного берега наблюдать за пожаром». Стратагемы наступления: «Бить по траве, чтобы вспугнуть змею», «Занять труп, чтобы вернуть себе жизнь». Стратагемы многосторонних переговоров: «Вытаскивать хворост из-под очага», «Мутить воду, чтобы поймать рыбу». Стра¬тагемы совместных действий с третьей стороной: «Выкрасть балку и подменить колонны, не передвигая дома». Стратагемы при слабой позиции: «Красавица», «Бегство — лучший прием».

Five main stages of preparation of the negotiations:
1) setting objectives and information gathering;
2) analysis of the position of the opposite side and drawing up a psychological portrait of the partners;
3) the choice of strategy, tactics and the definition of the concept of negotiations;
4) organizational issues;
5) the self study or the gaining of confidence, the choice is personal line of conduct in the negotiations.
The concept of negotiation concepts and the negotiation dossier. Features of formation of the delegations, issues on the agenda, the choice of time and place of negotiations determining the level of the upcoming talks.
Stratagem — as the strategic plan. The art of making Stratagene chain: using the extraordinary action art "to strangle in embraces". Stratagems of success: "to Kill a stranger with a knife", "the rest expect the weary enemy." Stratagems for the equilibrium of forces: "From nothing to create something", "From the opposite shore to watch the fire." Stratagems of the offensive: "Beat the grass to scare the snake", "Take the body to regain life." Stratagem multilateral negotiations: "Pull the firewood from under the altar", "to Stir up water to catch fish." Stratagems of joint actions with a third party: "to Steal the beams and replace the pillars, without moving home." Stratagems when in a weak position: "Beauty", "Escape — the best welcome".

Тема 6. Посредничество и переговоры в урегулировании международных конфликтов. Mediation and negotiation in resolving international conflicts.

Третья сторона в разрешении конфликта, ее задачи и средства воздействия. Убеждение и оказание помощи в нахождении решения как основные средства воздействия третьей стороны при использовании переговорного подхода. Посредничество, оказание добрых услуг, наблюдение за ходом переговоров (Э.А. Пушмин). Арбитраж и обязательность юридической силы его решений. Использование вооруженных сил и применение санкций при урегулировании конфликтов. Миротворческие силы. “Голубые каски”. Военные наблюдатели. Практические подходы к деятельности третьей стороны. Й. Галтунг: дей-

ствия по поддержанию мира (peacekeeping), миротворческая деятельность (peacemaking) и деятельность по закреплению мира (peacebuilding).
Задачи, стоящие перед посредником и технологии их решения. Дж. Уолл о более чем 50 функций посредничества.
Технологии посреднической деятельности.
Стратегии оказания помощи в поиске решения, направленные на обеспечение взаимодействия сторон в поддержании рабочих отношений между ними, а также направленные на манипулирование поведением участников конфликта.
Две группы трудностей при осуществлении посреднической миссии: а) обусловленные собственно трудностями урегулирования конфликта и не зависящие от деятельности посредника; б) связанные с деятельностью посредника.
Требования, предъявляемые к посреднику.

The third party in the conflict, its objectives and means of influence. Belief and assistance in finding a solution as the main means of influence of third parties when using the negotiation approach. Mediation, good offices, monitoring the progress of the negotiations (E. A. Pushmin). Arbitration and be bound by the legal force of its decisions. The use of armed force and the imposition of sanctions in the resolution of conflicts. The peacekeeping force. The “blue helmets”. The military observers. Practical approaches to activities of a third party. Th. Galtung: actions to maintain peace (peacekeeping), peacekeeping (peacemaking) and the consolidation of peace (peacebuilding journals).
The tasks of mediation and the technologies of their solution. John. Wall of more than 50 functions of the mediation.
Technology brokering.
Strategy assist in finding solutions aimed at ensuring the parties ' cooperation in maintaining a working relationship between them, and aimed at manipulating the behavior of the parties to the conflict.
Two groups of difficulties in the implementation of the mediation: a) due to the actual difficulties of resolving the conflict and independent from the activities of the intermediary; b) related to the activities of the intermediary.
The requirements for the mediator.

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.03.ДВ.05.03 Международные переговоры (International negotiations) используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема и/или раздел		Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1.	Влияние процессов глобализации на институт международных переговоров The impact of globalization on the institution of international negotiations.	опрос
Тема 2.	Структура и типологии международных конфликтов. Structure and typology of international conflict.	опрос
Тема 3.	Стратегии ведения переговоров: торг и совместный с партнером поиск пути решения проблемы. Strategies of negotiation: bargaining	опрос

	and joint partner search of ways to solve the problem.	
Тема 4.	Национальные стили ведения переговоров. National styles of negotiating	опрос
Тема 5	Организация и проведение переговоров. Organizing and conducting negotiations	опрос
Тема 6.	Посредничество и переговоры в урегулировании международных конфликтов. Mediation and negotiation in resolving international conflicts.	Опрос, защита реферата

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

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,
- участие в обсуждении докладов,
- защита реферата.

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, защиты реферата

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

Вопросы темы для подготовки к опросам (темы докладов):

Тема 1. Влияние процессов глобализации на институт международных переговоров. The impact of globalization on the institution of international negotiations.

1) Рост числа и разновидностей субъектов международных переговоров в эпоху глобализации.
2) Традиционные (государства) и нетрадиционные (ТНК, индивид) акторы международных отношений.
3) Группы интересов как основные переговорные субъекты.
4) Национальные и интернациональные основы структуризации и самоидентификации групп интересов.
5) Локальные и международные иерархии и сети: принципы возникновения, существования и распада.
6) Цели и интересы участников переговоров, их операциональная, ценностная и онтологическая детерминированность.
7) Конфронтация, компромисс и консенсус как типы вырабатываемых стратегий поведения.
8) Познавательная структура переговорного процесса, его институализация и тенденции эволюции переговоров. Познавательная конструкция переговорного процесса.
9) Международный кризис как выявление множественности основ самоидентификации групп интересов МО.
10) Принципиальные и непринципиальные составляющие переговорной позиции, зависимость типа развития кризиса от текущей самоидентификации группы интересов. Карибский кризис.
11) Допуск к межгосударственным переговорам представителей «воюющих сторон» и национальных меньшинств, заслушивание мнений общественных организаций, экспертов, консультантов.

12) Специфика работы на международных конференциях и в международных организациях.
13) Правила процедуры на многосторонних переговорах.
14) ООН и историческое значение правила единогласия великих держав в Совете Безопасности ООН для поддержания всеобщего мира.
15) Генеральная Ассамблея ООН как всемирный демократический форум государств.
16) Решение всемирных конференций и их роль в формировании новых концепций, принципов и норм международного общения.

1) the increase in the number and types of actors in international negotiations in the era of globalization.
2) Traditional (state) and non-traditional (TNK, individual) actors in international relations.
3) interest Groups as the main negotiating actors.
4) National and international foundations of the structure and identity of interest groups.
5) Local and international hierarchies and networks: principles of emergence, existence and decay.
6) Goals and interests of the negotiating parties, their operational, axiological and ontological determinism.
7) Confrontation, compromise, and consensus as the types produced of strategies.
8) the Cognitive structure of the negotiation process, its institutionalization and the trend of evolution of the negotiations. Cognitive design of the negotiation process.
9) international crisis as the identification of a plurality of bases of self-identification of interest groups MO.
10) Fundamental and not fundamental components of negotiating positions, the dependence of the development of the crisis from the current identity group interests. The Cuban missile crisis.
11) Tolerance to inter-state negotiations of representatives of "warring parties" and national minorities, the hearing of the views of public organizations, experts, consultants.
12) the specificity of the work at international conferences and in international organizations.
13) the Rules of procedure in multilateral negotiations.
14) the UN and the historical significance of the rule of unanimity of the great powers in the UN Security Council to maintain peace in the world.
15), the General Assembly of the UN as a world democratic forum States.
16) the decision of the world conferences and their role in the formation of new concepts, principles and rules of international communication.

Тема 2. Структура и типологии международных конфликтов. Structure and typology of international conflict.

1) Шесть фаз развития международного конфликта, последняя из которых представляет собой урегулирование конфликтных отношений.
2) Три модели урегулирования конфликтов: гегемонистская, статусная и ролевая. Особенности военных конфликтов в международных отношениях.
3) Ступени эскалации вооруженных конфликтов. Конфликты и международно-политические кризисы.
4) 3 подхода к изучению международных конфликтов и их урегулированию.
1. Стратегические исследования: тенденция к сведению международных конфликтов к одному из их видов – вооруженному столкновению государств (А. Лего, Л. Гарт, Дж.М. Коллинз). Изучение проблемы адекватных ответов на новое поколение конфликтов, связанных с ростом децентрализованного политического насилия, агрессивного национализма и международного терроризма.

2. Исследование конфликтов (И. Галтунг, А. Органски, Л. Блумфилд, А. Моултон). Структурная теория агрессии, теория государств-челленджеров. Проблема предупреждения конфликтов.
3. Исследование мира. Подходы к улаживанию конфликтов: англо-саксонская научная школа “Conflict Resolution” и поиск ею путей перехода от конфликтных ситуаций к сотрудничеству. 4 способа разрешения конфликтов: а) соглашение в результате совпадения мнений всех сторон; б) соглашение в соответствии с законодательной или моральной волей внешней силы; в) соглашение, навязанной одной из сторон; г) ситуация, когда конфликт теряет свою актуальность и разрешается сам собой;
5) Конфликтов связан с нормативизмом, представляющем мир не просто как ценность, но прежде всего как цель, достижение которой предполагает активные действия всех международных акторов;
6) Переговоры как инструмент познания конфликтов и их разрешения. Переговоры– не только способ окончания конфликта, но и способ участия в нем, одна из форм развития самого конфликта.

1) Six phases of international conflict, the last of which represents the conflict relationships.
2) Three models of conflict resolution: the hegemonic, status and role. Features of military conflicts in international relations.
3) stage of escalation of armed conflict. Conflicts and international political crises.
4) 3 approach to the study of international conflicts and their settlement.
1. Strategic research: trend note international conflicts to one of their species – an armed clash of States (A. LEGO, L. HART, J. Smith.M. Collins). The study of the problem of adequate answers for a new generation of conflicts associated with the growth of decentralized political violence, aggressive nationalism and international terrorism.
2. The study of conflict (I. Galtung, A. Organski, L. Bloomfield, A. Moulton). Structural theory of aggression, the theory of the States of the challengers. The problem of conflict prevention.
3. The study of the world. Approaches to conflict resolution: Anglo-Saxon scientific school “Conflict Resolution” and search for it paths of transition from conflict to cooperation. 4 solution: a) the agreement is the result of coincidence of opinions of all parties; b) the agreement according to legislative or moral will of external force; C) the agreement imposed by one of the parties; g) the situation when a conflict loses the urgency and resolves itself;
5) Conflict is associated with the overly regulated, representing the world not just as a value, but primarily as a goal that requires the active actions of all international actors;
6) Negotiations as a tool for understanding conflicts and their resolution. Negotiation– the only way to end conflict, but also a way to participate in one of the forms of development of the conflict itself.

Тема 3. Стратегии ведения переговоров: торг и совместный с партнером поиск пути решения проблемы. Strategies of negotiation: bargaining and joint partner search of ways to solve the problem.

1) Торг как конкурентный тип поведения на переговорах, продолжение идеи конфронтации и односторонних действий. “Жесткая” (С. Сиджел и Л. Фурекер) и “мягкая” (Ч. Осгуд) стратегии в процессе торга. “Компромиссный вариант”.
2) Партнерский подход и две основные идеи теория “разумного эгоизма”
3) Г. Никольсон о переговорах “воинов” и “лавочников”.
4) Подготовка к переговорам. Возникновение тематики международных переговоров и определение их предмета.
5) Политический и научный анализ проблем, подготавливаемых к вынесению на переговоры.

6) Дипломатическая и общественная подготовка к переговорам, изучение возможной реакции других сторон на переговоры.

1) Auction as a competitive behavior in negotiations, an extension of the idea of confrontation and unilateral action. “Hard” (p. Sigel and L. Fouraker) and “soft” (C. Osgood) strategies in the bargaining process. “A compromise”.
2) Partnership approach and the two main ideas of the theory of “rational egoism”
3) G. Nicholson talks about the “warriors” and “shopkeepers”.
4) Preparing for negotiations. The emergence of the subject of international negotiations and the definition of their subject.
5) Political and scientific analysis of the problems prepared to submit to negotiations.
6) Diplomatic and public preparation for negotiations, the study of the possible reaction of other parties to the negotiations.

Тема 4. Национальные стили ведения переговоров. National styles of negotiating

1) Влияние национального характера на стиль участников переговоров.
2) Национальный стиль как приверженность определенным культурным ценностям, традициям и обычаям.
3) Основные параметры национального стиля: ценностные ориентации, ментальные особенности, связанные со спецификой человеческого восприятия и мышления; механизмы выработки политических решений; особенности поведения на переговорах и наиболее характерные тактические приемы.
4) Сравнительный анализ западного и восточного стилей переговоров.
5) Русский стиль ведения переговоров: мифы и реальность.

1) The Influence of national character on the style of the negotiators.
2) The national style as the commitment to certain cultural values, traditions and customs.
3) The Main parameters of national identity: values, mental characteristics associated with the specificity of human perception and thinking; the mechanisms of political decision making; behaviors in the negotiations, and the most typical tactics.
4) Comparative analysis of Western and Eastern negotiation styles.
5) The Russian style of negotiation: myths and reality.

Тема 5. Организация и проведение переговоров. Organizing and conducting negotiations

1. Пять основных стадий подготовки переговоров:
постановка задач и сбор информации;
анализ позиции противоположной стороны и составление психологического портрета партнеров;
выбор стратегии, тактики и определение концепции переговоров;
решение организационных вопросов;
самоподготовка или обретение уверенности в себе, выбор личной линии поведения на переговорах.
2. Понятие переговорной концепции и переговорного досье. Особенности формирования делегации, решение вопросов о повестке дня, выборе места и времени переговоров, определение уровня предстоящих переговоров.
3. Стратагема — как стратегический план. Искусство составления стратагемной цепи: использование неординарных действий, искусство «задушить в объя¬тьях». Стратагемы успеха: «Убить чужим ножом», «В покое ожидать утомленного врага». Стратагемы при равновесии сил: «Из ничего сотворить что-то», «С противоположного берега наблюдать за

пожаром». Стратагемы наступления: «Бить по траве, чтобы вспугнуть змею», «Занять труп, чтобы вернуть себе жизнь». Стратагемы многосторонних переговоров: «Вытаскивать хворост из-под очага», «Мутить воду, чтобы поймать рыбу». Стра¬тагемы совместных действий с третьей стороной: «Выкрасть балку и подменить колонны, не передвигая дома». Стратагемы при слабой позиции: «Красавица», «Бегство — лучший прием».

1. Five main stages of preparation of the negotiations:
setting objectives and collecting information;
analysis of the position of the opposite side and drawing up a psychological portrait of the partners;
the choice of strategy, tactics and the definition of the concept of negotiations;
organizational issues;
or self-reliance, choice personal line of conduct in the negotiations.
2. The concept of negotiation concepts and the negotiation dossier. Features of formation of the delegations, issues on the agenda, the choice of time and place of negotiations determining the level of the upcoming talks.
3. Stratagem — as the strategic plan. The art of making Stratagene chain: using the extraordinary action art "to strangle in embraces". Stratagems of success: "to Kill a stranger with a knife", "the rest expect the weary enemy." Stratagems for the equilibrium of forces: "From nothing to create something", "From the opposite shore to watch the fire." Stratagems of the offensive: "Beat the grass to scare the snake", "Take the body to regain life." Stratagem multilateral negotiations: "Pull the firewood from under the altar", "to Stir up water to catch fish." Stratagems of joint actions with a third party: "to Steal the beams and replace the pillars, without moving home." Stratagems when in a weak position: "Beauty", "Escape — the best welcome".

Тема 6. Посредничество и переговоры в урегулировании международных конфликтов. Mediation and negotiation in resolving international conflicts.

1. Третья сторона в разрешении конфликта, ее задачи и средства воздействия. Убеждение и оказание помощи в нахождении решения как основные средства воздействия третьей стороны при использовании переговорного подхода. Посредничество, оказание добрых услуг, наблюдение за ходом переговоров (Э.А. Пушмин). Арбитраж и обязательность юридической силы его решений. Использование вооруженных сил и применение санкций при урегулировании конфликтов. Миротворческие силы. “Голубые каски”. Военные наблюдатели. Практические подходы к деятельности третьей стороны. Й. Галтунг: действия по поддержанию мира (peacekeeping), миротворческая деятельность (peacemaking) и деятельность по закреплению мира (peacebuilding).
2. Задачи, стоящие перед посредником и технологии их решения. Дж. Уолл о более чем 50 функций посредничества.
3. Технологии посреднической деятельности.
4. Стратегии оказания помощи в поиске решения, направленные на обеспечение взаимодействия сторон в поддержании рабочих отношений между ними, а также направленные на манипулирование поведением участников конфликта.
5. Две группы трудностей при осуществлении посреднической миссии: а) обусловленные собственно трудностями урегулирования конфликта и не зависящие от деятельности посредника; б) связанные с деятельностью посредника.
6. Требования, предъявляемые к посреднику.

1. The third party in the conflict, its objectives and means of influence. Belief and assistance in finding a solution as the main means of influence of third parties when using the negotiation approach. Mediation, good offices, monitoring the progress of the negotiations (E. A. Pushmin). Arbitration and be bound by the legal force of its decisions. The use of armed force and the

imposition of sanctions in the resolution of conflicts. The peacekeeping force. The “blue helmets”. The military observers. Practical approaches to activities of a third party. Th. Galtung: actions to maintain peace (peacekeeping), peacekeeping (peacemaking) and the consolidation of peace (peacebuilding journals).
2. The tasks of mediation and the technologies of their solution. John. Wall of more than 50 functions of the mediation.
3. Technology brokering.
4. Strategy assist in finding solutions aimed at ensuring the parties ' cooperation in maintaining a working relationship between them, and aimed at manipulating the behavior of the parties to the conflict.
5. Two groups of difficulties in the implementation of the mediation: a) due to the actual difficulties of resolving the conflict and independent from the activities of the intermediary; b) related to the activities of the intermediary.
6. Requirements for intermediary

Примерные темы для написания рефератов:
1. Коммуникативные технологии в современном переговорном процессе
2. Теории коммуникации (на выбор студента)
3. Проблемы выбора подходов к разрешению международных конфликтов.
4. Переговоры как путь к взаимовыгодным решениям и и согласованию общих будущих действий.
5. Предварительная подготовка – залог успеха переговоров.
6. Человеческий фактор переговоров и его ведущая роль в урегулировании конфликтов.
7. Стратегия переговоров как генеральная линия достижения конечных результатов: выбор вариантов.
8. Где, когда и как проводить переговоры, чтобы добиться успеха: теория и практика.
9. Личностный стиль ведения переговоров в освещении научной литературы (историография проблемы).
10. Национальные стили ведения переговоров: существуют ли они?
11. Особенности ведения переговоров с представителями Китая, Японии, Индии, Австралии, США, Германии, Великобритании, Франции, Италии, Испании, Португалии, Швеции и других стран (по выбору).
12. Искусство общения на переговорах как фактор обеспечения успеха.
13. Международные конфликты и способы управления ими: теория и практика.
14. Процесс переговоров по разрешению Карабахского конфликта.
15. Переговоры по разрешению Приднестровского конфликта.
16. Южно-осетинский конфликт и перспективы его переговорного разрешения.
17. Грузино-абхазский конфликт и переговоры по его решению.
18. Роль дискуссий и дебатов в процессе переговоров.
19. Роль и место тактических приемов в переговорах.
20. Плюсы и минусы торга как подхода к переговорному процессу.
21. Партнерство как сотрудничество в разрешении конфликтной ситуации.
22. Переговоры на высоком и высшем уровнях: сильные и слабые стороны.
23. Многосторонние переговоры и их виды на современном этапе развития международных отношений.
24. Культура ведения переговоров во взаимозависимом мире: основные принципы.
25. Международные переговоры – инструмент сохранения мира и неотъемлемая часть общечеловеческой культуры.
26. Международные переговоры в прошлом и настоящем.
27. Международные переговоры и процесс глобализации.
28. Цели проведения международных переговоров.

29. Формы и разновидности международных переговоров.
30. Организация дипломатических переговоров.
31. Переговоры на международных конференциях.
32. Международные организации как система переговоров и принятия решений.
33. Переговоры и урегулирование международных конфликтов.
34. Информационное обеспечение при проведении международных переговоров.
35. Влияние новейших информационных технологий на проведение международных переговоров.
36. Итоги международных переговоров: существо принимаемых решений и документы, оформляющие достигнутые договоренности.

Examples of topics for writing essays:
1. Communication technologies in the modern negotiation process
2. Communication theory (students may choose)
3. The choice of approaches to resolving international conflicts.
4. Negotiations as the path to mutually beneficial solutions and to coordinate future action.
5. Preliminary preparation – the key to the success of the negotiations.
6. The human factor of the negotiations and its leading role in conflict resolution.
7. The strategy of the negotiations as the General line of achieving the ultimate results: the choice of options.
8. Where, when and how to negotiate to achieve success: theory and practice.
9. Personal style of negotiation in the light of the scientific literature (historiography of the problem).
10. National styles of negotiation: do they exist?
11. Features of conducting of negotiations with representatives of China, Japan, India, Australia, USA, Germany, UK, France, Italy, Spain, Portugal, Sweden and other countries (optional).
12. The art of communication in the negotiations as a factor of success.
13. International conflicts and methods of management: theory and practice.
14. The process of negotiations on settlement of the Karabakh conflict.
15. Negotiations to settle the Transnistrian conflict.
16. South-Ossetian conflict and prospects of its negotiating permission.
17. The Georgian-Abkhaz conflict and the negotiations for its decision.
18. The role of discussion and debate in the negotiating process.
19. The role and place of tactical moves in negotiations.
20. The pros and cons of the bargaining approach to the negotiations.
21. Partnership cooperation in resolving the conflict situation.
22. Negotiations at the highest levels, strengths and weaknesses.
23. Multilateral negotiations and their views on the present stage of development of international relations.
24. Culture of negotiation in an interdependent world: the basic principles.
25. International negotiations – a tool for the preservation of peace and integral part of human culture.
26. International negotiations past and present.
27. International negotiations and the process of globalization.
28. The purpose of international negotiations.
29. Forms and varieties of international negotiations.
30. The organization of diplomatic negotiations.
31. Talks at international conferences.
32. International organization as a system of negotiation and decision-making.
33. Negotiation and international conflict resolution.
34. Information support during international negotiations.
35. The impact of new information technologies on the conduct of international negotiations.

36. The outcome of the international negotiations: the merits of decisions and the documents formalizing the agreements reached.

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
ПКр-3	Способен планировать и организовывать переговоры, совещания, конференции	ПКр-3.2	Способность разрабатывать информационное сопровождение переговоров, совещаний и конференций в сфере международного взаимодействия

Этап освоения компетенции	**Показатель оценивания**	**Критерий оценивания**
ПКр-3.2 Способность разрабатывать информационное сопровождение переговоров, совещаний и конференций в сфере международного взаимодействия	Знает источники и умеет отбирать информацию для подготовки информационных материалов конферентных мероприятий (совещаний, заседаний, переговоров, конференций и т.п.) Умеет разрабатывать материалы для информационного сопровождения переговоров, совещаний и конференций в сфере международного взаимодействия	Продемонстрировано знание источников информации для подготовки информационных материалов для подготовки информационных материалов конферентных мероприятий (совещаний, заседаний, переговоров, конференций и т.п.) Продемонстрировано умение отбирать информацию для подготовки информационных материалов для подготовки информационных материалов конферентных мероприятий (совещаний, заседаний, переговоров, конференций и т.п.) Владение умением обеспечивать информационное сопровождение переговоров, совещаний и конференций в сфере международного взаимодействия

4.3.2 Типовые оценочные средства

Вопросы к зачету

1. Переговоры как отрасль человеческих знаний и вид человеческой деятельности.
2. основные теории коммуникации
3. Противоречия, конфликты и их переговорные разрешения.
4. Переговоры как продолжение конфликта (Т. Шеллинг).
5. Люди как переговорщики (Р.Фишер и У. Юри).
6. Стратегия переговоров как поиск согласия и сотрудничества (Г. Райффа).

7. Особенности переговоров в условиях сотрудничества.
8. Особенности переговоров в условиях конфликтных отношений.
9. Конфликты в коллективе и их разрешение путем переговоров.
10. Переговоры как форма управления конфликтами.
11. Школа исследования мира и переговоры как метод его достижения.
12. Переговоры как универсальный инструмент регулирования международных отношений.
13. Международные переговоры как основная форма взаимодействия государств.
14. Переговоры как торг: мягкая и жесткая модели.
15. Неэффективность позиционного торга: теория и практика.
16. Метод принципиальных, партнерских переговоров: отличительные черты.
17. Переговоры и стадии развития вооруженного конфликта.
18. Стадии ведения переговоров по Г. Уинхэму.
19. Движение к “единой культуре переговоров” (В.А. Кременюк).
20. Конфликты интересов и модели переговоров.
21. Наилучшая альтернатива обсуждаемого соглашения (НАОС) как критерий эффективности и взаимовыгодности переговоров.
22. Переговорное пространство и мирное урегулирование конфликтов.
23. Основные фазы и принципы урегулирования международных конфликтов.
24. Внутренний и внешний планы подготовки переговоров на уровне фирмы (предприятия).
25. Понятие “процесс переговоров” в конфликтных условиях.
26. Функции переговоров.
27. Торг и совместный поиск решения проблемы в переговорном процессе.
28. Действия конфликтующих сторон перед началом переговоров
29. Задачи и проблемы подготовки к переговорам.
30. Этапы ведения переговоров как элемент структуры переговорного процесса.
31. Способы подачи позиций в структуре процесса переговоров.
32. Тактические приемы переговоров в процессе позиционного торга.
33. Тактические приемы в совместном поиске решения конфликтной проблемы.
34. Национальные стили ведения переговоров: общее и особенное.
35. Личностный стиль ведения переговоров.
36. Переговоры на высоком и высшем уровнях.
37. Многосторонние переговоры.
38. Проблемы переговорной гибкости и переговоры в условиях неравенства сил.
39. Организационное обеспечение переговоров.
40. Формирование переговорной культуры – основа для предотвращения и урегулирования конфликтов.
41. Конституция Российской Федерации и законодательство РФ о порядке принятия решений об участии России в международных переговорах.
42. Проблематика современного международного переговорного процесса.
43. Важнейшие международные конференции в истории международных отношений и их результаты.
44. Международные организации – современные институты и инструменты, необходимые для устойчивости международных отношений и систематизации международных переговоров.
45. Региональные и групповые форумы для многосторонних переговоров. Международные специализированные учреждения и их роль в переговорах.
46. Организация работы дипломатических конференций.
47. Организация работы на двусторонних переговорах.
48. Работа секретариата и переводчиков на международной конференции.
49. Формы и разновидности международных переговоров.

50. Информационное обеспечение при проведении международных переговоров.
51. Формирование делегаций для международных переговоров.
52. Общественные и научные форумы, семинары, симпозиумы: их подготовка и организация.
53. Международные переговоры и процессы глобализации.
54. Итоги международных переговоров: существо принимаемых решений и документы, оформляющие достигнутые договоренности.

Questions to offset

1. Negotiations as a branch of human knowledge and human activity.
2. the basic theory of communication
3. Contradictions, conflict and negotiation resolution.
4. Negotiations as the continuation of the conflict (Schelling).
5. People like negotiators (R. Fisher and W. URY).
6. The strategy of the negotiations as a search for agreement and cooperation (Raiffa).
7. Features of the negotiations in terms of cooperation.
8. Features of the negotiations in the context of conflict relations.
9. Conflicts in the team and their resolution through negotiations.
10. Negotiations as a form of conflict management.
11. School for the study of peace and negotiations as a method.
12. Negotiation as a universal instrument for regulating international relations.
13. International negotiations as the main form of interaction between States.
14. Negotiations as a bargaining: soft and hard models.
15. The ineffectiveness of positional bargaining: theory and practice.
16. The method of principled negotiation partner: distinctive features.
17. Negotiations and stage of development of the armed conflict.
18. Stage of negotiations for the City of Wenham.
19. The movement to a “common culture of negotiation” (V. A. kremeniuk).
20. Conflicts of interests and negotiation models.
21. Discussing the best alternative to agreement (BATNA) as a criterion of effectiveness and expediency of the talks.
22. The negotiation space and the peaceful resolution of conflicts.
23. Main phases and principles for the resolution of international conflicts.
24. Internal and external training plans negotiations at the firm level (enterprise).
25. The concept of “negotiations” in terms of conflict.
26. The functions of the negotiations.
27. Bargaining and joint search for solutions to problems in the negotiation process.
28. The actions of the conflicting parties before the talks
29. Objectives and problems of preparing for negotiations.
30. Stages of negotiations as an element of the structure of the negotiation process.
31. Of positions in the structure of the negotiation process.
32. Tactics of negotiations in the process of positional bargaining.
33. Tactics in a joint search for a solution to the problem of conflict.
34. National styles of negotiation: General and special.
35. Personal style of negotiation.
36. Negotiations at the highest levels.
37. Multilateral talks.
38. The negotiation of flexibility and negotiation in terms of inequality of forces.
39. Organizational support for the negotiations.
40. Forming the negotiating culture is the basis for the prevention and settlement of conflicts.
41. The Constitution of the Russian Federation and the legislation of the Russian Federation on the procedure of making decisions about the participation of Russia in international negotiations.

42. The problem of the current international negotiation process.
43. The most important international conference in the history of international relations and their results.
44. International organization of modern institutions and instruments, necessary for the stability of international relations and systematization of international negotiations.
45. Regional and group forums to multilateral negotiations. International agencies and their role in the negotiations.
46. Organization of the work of diplomatic conferences.
47. Organization of the work in bilateral negotiations.
48. The work of the Secretariat and the interpreters for an international conference.
49. Forms and varieties of international negotiations.
50. Information support during international negotiations.
51. The formation of delegations for international negotiations.
52. Public and scientific forums, seminars, symposiums: their preparation and organization.
53. International negotiations and processes of globalization.
54. The outcome of the international negotiations: the merits of decisions and the documents formalizing the agreements reached.

Задания к зачету

1. Охарактеризуйте специфику международных переговоров как особой формы коммуникации. Назовите основные причины, ведущие деловых людей за стол переговоров.

2. Какие вам известны типологии переговоров? Охарактеризуйте специфику нестандартных переговоров. Как изменились технологии переговоров в информационном обществе?

Job to offset

1. Describe the specifics of international negotiations as a special form of communication. What are the main reasons leading business people to the negotiating table.

2. What types of negotiations do you know? Describe the specifics of non-standard negotiations. How have negotiation technologies changed in the information society?

Шкала оценивания.

Оценка знаний, умений, навыков проводится на основе балльно-рейтинговой системы: 30% из 100% (или 30 баллов из 100) - вклад в итоговую оценку по результатам промежуточной аттестации.

При оценивании ответа обучающегося в ходе промежуточной аттестации можно опираться на следующие критерии:

Баллы	Критерий оценки
26-30	Обучающийся показывает высокий уровень компетентности, знания программ-

	ного 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, 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.
16-25	Обучающийся показывает достаточный уровень компетентности, знания материалов занятий, учебной и методической литературы, законодательства и практики его применения. Уверенно и профессионально, грамотным языком, ясно, четко и понятно излагает состояние и суть вопроса. Знает нормативно-законодательную и практическую базу, но при ответе допускает несущественные погрешности. Обучающийся показывает достаточный уровень профессиональных знаний, свободно оперирует понятиями, методами оценки принятия решений, имеет представление: о междисциплинарных связях, увязывает знания, полученные при изучении различных дисциплин, умеет анализировать практические ситуации, но допускает некоторые погрешности. Ответ построен логично, материал излагается хорошим языком, привлекается информативный и иллюстрированный материал, но при ответе допускает некоторые погрешности. Вопросы не вызывают существенных затруднений.
6-15	Обучающийся показывает достаточные знания материалов занятий, но при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. На поставленные членами комиссии вопросы отвечает неуверенно, допускает погрешности. Обучающийся владеет практическими навыками, привлекает иллюстративный материал, но чувствует себя неуверенно при анализе междисциплинарных связей. В ответе не всегда присутствует логика, аргументы привлекаются недостаточно веские. На поставленные вопросы затрудняется с ответами, показывает недостаточно глубокие знания.
0-5	Обучающийся показывает слабые знания материалов занятий, 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.

Шкала перевода из многобалльной системы в традиционную:
- обучающемуся выставляется оценка «не зачтено» если обучающийся набрал менее 50 баллов,
- оценка «зачтено» выставляется при условии, если обучающийся набрал от 50 до 100 баллов.
100 баллов выставляется при условии выполнения всех требований, а также при обязательном проявлении творческого отношения к предмету, умении находить оригинальные, не содержащиеся в учебниках ответы, умении работать с источниками, которые содержатся дополнительной литературе к курсу, умении соединять знания, полученные в данном курсе со знаниями других дисциплин.

4.4. Методические материалы
Студент допускается к зачету по дисциплине в случае выполнения им всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины.
Студенту необходимо внимательно изучить и осмыслить материалы вопросов к зачету, представленные в рекомендованных учебниках и других источниках (Интернет-ресурсы, научно-методические журналы и пр.). Структурировать теоретический материал, составить план его представления.
Ответ вопрос и решение практического задания важно излагать с позиции значения для профессиональной деятельности. При этом важно показать знание не только теории вопроса, но и практическое применение.
Результат по сдаче зачета объявляется студентам и вносится в экзаменационную ведомость и зачетную книжку. «Не зачтено» проставляется в ведомости.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

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.
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) Переговорный процесс в условиях сотрудничества (case study).
2) Проблема манипуляций на переговорах.
3) Переговоры в условиях одноразового и постоянного взаимодействия.

4) Проблема публичности при ведении переговоров.
5) Основные тенденции в развитии современных международных переговоров.
6) Роль переговоров на высшем уровне в современном мире.
7) Особенности переговорного процесса в условиях международной конференции.
8) Информационные технологии в современном переговорном процессе.
9) Развитие механизма многоуровневых переговоров.

Questions for self-study (self-test):
1) Negotiation process in terms of cooperation (case study).
2) the problem of manipulation in negotiations.
3) Negotiations in a one-time and continuous interaction.
4) the problem of publicity in negotiations.
5) the Main trends in the development of modern international negotiations.
6) the Role of high-level negotiations in the modern world.
7) Features of the negotiation process in the international conference.
8) Information technologies in the modern negotiation process.
9) Development of the mechanism of multilevel negotiations.

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 рекомендации 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. 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]

6.2. Дополнительная литература

1. Культура и системы мышления: сравнение холистического и аналитического познания / Р. Нисбетт, и др., Фонд 'Либеральная миссия', Нац. исслед. ин-т "Высшая школа экономики" . – М. : Фонд "Либеральная миссия", 2011 . – 68 с.
2. Культура устойчивого развития: от идеи к реальности. Составитель и ответ. редактор Мамедов Н.М. Баку, 2013. – 346 с.
3. Зыкова И.В. Культура как информационная система. Духовное, ментальное, материально-знаковое - М. : URSS : ЛИБРОКОМ, 2011. – 368 с.
4. Логовая Е.С. Культурология: стилевое многообразие европейского изобразительного искусства. - М.: Экон-Информ, 2013. – 183 с.
5. Саяпина Е.И., Стрижова Н.А. Культура в жизни современного российского общества // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 9-2 (53). С. 224-228.
6. Шевелева О.В. Организация ведения переговоров - М.: Советский спорт , 2014. - ЭБС "Лань" [http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=51922]
7. VIRGINIE SYMANIEC LA CONSTRUCTION IDÉOLOGIQUE SLAVE ORIENTALE: Langues, races et nations dans la Russie du XIX e siècle // Revue des études slaves. Vol. 84, No. 1/2, Mosaïque slave: Communications de la délégation française au Congrés international des slavistes Minsk, 20-27 août 2013 (2013), pp. 223-233 - ЭБС Jstor http://www.jstor.org/stable/24372769
8. Marguerite Guiraud-Weber Stratégies discursives de la politesse russe // Revue des études slaves. Vol. 83, No. 2/3, La lettre et l'esprit : entre langue et culture : Études à la mémoire de Jean Breuillard (2012), pp. 443-456 - ЭБС Jstor http://www.jstor.org/stable/43272680

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 (в хронологическом порядке)

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. Гаагская 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 Совещания 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 правопреемстве 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 правопреемстве 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/l1415.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. Бажанов, Е. П. Международные отношения в XXI веке - М.: Восток-Запад, 2011. – 464 с.
2. Международные отношения: теории, конфликты, движения, организации : учебное пособие - М.: Альфа-М : ИНФРА-М, 2012. – 336 с.
3. Цыганков П.А. Международные отношения: теории, конфликты, движения, организации : учебное пособие : допущено УМО - М.: Альфа-М : ИНФРА-М, 2011. – 336 с.
4. Цыганков П.А. Теория международных отношений. Учебник для академического бакалавриата - М.: Издательство Юрайт, 2015. - ЭБС "Юрайт" [http://www.biblio-online.ru/thematic/?id=urait.content.1FF1719D-FC72-43EE-B726-7B8B2CBEA7DE&type=c_pub]

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 LTSB 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/.