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.05.01 Современные коммуникативные технологии и переговорный процесс

(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 психологических наук, доцент кафедры управления информационными процессами Коротеева О.В.

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....5
3. Содержание и структура дисциплины 5
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине 7
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 18
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине 18
6.1. Основная литература....20
6.2. Дополнительная литература....20
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы....21
6.4. Нормативные правовые документы....21
6.5. Интернет-ресурсы....22
6.6. Иные источники....23
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы....23

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

1.1 Дисциплина Б1.В.03.ДВ.05.01 Современные коммуникативные технологии и переговорный процесс 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.05.01 Современные коммуникативные технологии и переговорный процесс 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

Дисциплина Б1.В.03.ДВ.05.01 Современные коммуникативные технологии и переговорный процесс предусмотрена на 3 курсе в 5 семестре.

Дисциплина Б1.В.03.ДВ.05.01 Современные коммуникативные технологии и переговорный процесс входит в дисциплины 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	Переговоры как наука и искусство.	18	4		8		6	О
Тема 2	Особенности международных переговоров	18	4		8		6	О
Тема 3	Организация и проведение переговоров	18	4		8		6	О
Тема 4	Посредничество и переговоры в урегулировании международных конфликтов	18	4		8		6	О, Т, Р
Промежуточная аттестация								За
	Всего:	72	16		32		24	

Примечание:

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

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

Содержание дисциплины

Тема 1 Переговоры как наука и искусство.

Основные теории коммуникации. Институт переговоров– основной инструмент управления отношениями в двустороннем, групповом, региональном и глобальном масштабах. Возрастание роли переговоров и усложнение их механизма в XX веке и начале XXI века. Переговоры как средство общения государств, взаимной информации, обмена мнениями. Переговоры как процесс достижения определенной ограниченной цели.

Переговоры как путь к достижению совместных решений.

Переговоры как метод контролирования и урегулирования конфликтов, средство разрешения споров: правовых, политических, территориальных, экономических и др.
Переговоры как часть широкомасштабного плана действий по достижению политических, экономических и иных целей.
Главные потоки международных переговоров в современных условиях, их определяющие векторы. Теория переговоров: институциональный подход, концепция торга, стиль ухода от конфликта, конкурирование как лобовой стиль устранения конфликта, односторонние уступки, сотрудничество и компромиссы как способы разрешения конфликтов с нулевой или ненулевой суммой.
Культурологическая детерминированность уровня рефлексии целей и задач контрагентами переговоров.
Формы и разновидности международных переговоров. Межгосударственные и межправительственные переговоры. Двусторонние и многосторонние переговоры. Конференции и международные организации. Переговоры на высшем уровне и высоком уровне, переговоры и консультации «на рабочем уровне», переговоры «на близком расстоянии», «челночная дипломатия», переговоры путем обмена письмами, нотами, меморандумами и др.
Общественные и научные форумы, семинары, симпозиумы, консультации, переговоры частных фирм и др. и их роль в мировом переговорном процессе.
Полноправные участники переговоров, наблюдатели, представители международных организаций. Институт посредников и виды «добрых услуг» на переговорах.
Международные конференции и организации как современные средства, необходимые для устойчивости международных отношений и систематизации международных переговоров в глобальных, региональных и групповых, а также отраслевых масштабах.
Проблематика современного международного переговорного процесса**.** Противодействие агрессии и терроризму, урегулирование конфликтов и пост конфликтное миротворчество.
Конституционные основы и организационное обеспечение в структуре государственной службы России участия страны в международных переговорах.

Тема 2 Особенности международных переговоров

Особенности переговоров в условиях сотрудничества и конфликтных отношений. Элементы кооперации и конфронтации в переговорах. Р. Фишер, У. Юри, Ф.Ч. Икле о переговорах как ситуации со “смешанными интересами”. Взаимоисключающие и непересекающиеся интересы (В.В. Удалов).
Взаимозависимость участников переговоров. BATNA и ATNA. Стадиальность международных переговоров: Г. Уинхэм (поиск проблемы, возможной для решения, выработка программы действий, достижение договоренностей), М.М. Лебедева (предпереговорная стадия, процесс ведения переговоров и достижение договоренностей в случае, если переговоры закончились их подписанием, анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых переговоров).
Общение как неотъемлемая часть переговорного процесса. К. Йонсон о коммуникативном аспекте международных переговоров. Общение на основе диалога как залог успеха переговоров. Переговоры как совместное решение общей для всех участников проблемы. Ж. Камбон: тот, кто произносит слово “переговоры”, хотя бы частично подразумевает желание соглашения.
Дж. Дин о трех видах переговоров в зависимости от степени заинтересованности участников поиске взаимоприемлемого решения (при малой заинтересованности переговоры практически обречены на провал, при умеренном отношении одной и сильном желании договориться другой стороны достижение договоренности возможно, при реальном интересе сторон переговоры почти наверняка закончатся успешно).
В.Л. Исраэлян, кроме главной функции (решение общей проблемы), выделил еще несколько: информационно-коммуникативную, регуляционную, функцию решения собственных внутриполитических и внешнеполитических задач; пропагандистскую.

Международные конфликты и проблемы их переговорного разрешения. Конфликты как разновидность международных отношений, в которые вступают различные государства или их объединения на почве противоречивых интересов. Международные конфликты как особые политические отношения, обладающие собственной структурой и процессом развития.

Тема 3 Организация и проведение переговоров

Стратегии ведения переговоров Подготовка к переговорам. Структура переговорного процесса. Информационное и пропагандистское сопровождение международных переговоров, «публичная дипломатия», проблема гласности переговоров и элементы доверительности на дипломатических переговорах. Тактические приемы в переговорных процессах. Стили ведения межгосударственных переговоров**.** Роль национальных стилей в переговорах: утверждения практиков и затруднения теоретиков. Особые случаи в ведении переговоров Сложная организационная структура многосторонних переговоров. Совершенствование механизмов урегулирования конфликтов путем переговоров и посредничества. Формирование переговорной культуры – условие для предотвращения и урегулирования международных конфликтов.

Тема 4 Посредничество и переговоры в урегулировании международных конфликтов

Многообразие видов и форм посредничества. Особенности посредничества крупных нейтральных и малых государств. Межправительственные и неправительственные организации в качестве посредников. ООН. Региональные межправительственные организации – ОАЕ, ЛАГ, ОАГ, ОБСЕ. Неправительственные посреднические организации – церковь, Международный Красный Крест, “Врачи без границ” и др. Иные виды посредничества: предлагаемое – испрашиваемое; договорное – фактическое; формальное – неформальное; постоянное – временное; одностороннее – многостороннее: официальное – неофициальное; персональное – деперсонализированное.

Неофициальное посредничество. Истоки и основные положения неофициального посредничества. Семинары неофициальных представителей по разрешению конфликтов. Эффективность посреднических усилий. Что такое успешное посредничество. Моменты, благоприятные для посредничества.

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.05.01 Современные коммуникативные технологии и переговорный процесс используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема и/или раздел		Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1	Переговоры как наука и искусство.	опрос
Тема 2	Особенности международных переговоров	опрос
Тема 3	Организация и проведение переговоров	опрос
Тема 4	Посредничество и переговоры в урегулировании международных конфликтов	опрос, тестирование, 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,
- количество правильных ответов при тестировании,
- защита реферата.

Критерии оценивания доклада (в ходе опроса, дискуссии, защиты реферата):
- степень усвоения понятий и категорий по теме;
- умение работать с документальными и литературными источниками;
- грамотность изложения материала;
- самостоятельность работы, наличие собственной обоснованной позиции.

Критерии оценивания реферата:
- уровень теоретических знаний,
- способность ориентироваться в представленном материале и выделять главное,
- способность делать выводы и аргументированно отстаивать собственную точку зрения с опорой на практическую деятельность, статистические данные и пр.,
- грамотность, культура речи,
- соответствие технических требованиям,
- сдача реферата в установленный срок.

Критерии оценивания тестирования:
- 85% – 100% правильных ответов – «отлично»;
- 66% – 84% правильных ответов – «хорошо»;
- 50% – 65% правильных ответов – «удовлетворительно»;
- менее 50% правильных ответов – «неудовлетворительно».

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, по результатам прохождения тестирования, защиты реферата

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

Вопросы темы для подготовки к опросам (дискуссиям) (темы докладов):

Тема 1. Переговоры как наука и искусство.

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.

Тема 2. Особенности международных переговоров

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.

5 Три подхода к улаживанию конфликтов:

I) англо-саксонская научная школа “Conflict Resolution” и поиск ею путей перехода от конфликтных ситуаций к сотрудничеству.

II) второй подход в исследовании конфликтов связан с нормативизмом, представляющем мир не просто как ценность, но прежде всего как цель, достижение которой предполагает активные действия всех международных акторов;

III) третий подход рассматривает переговоры как инструмент познания конфликтов и их разрешения..

6 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.

7 Посредничество, оказание добрых услуг, наблюдение за ходом переговоров (Э.А. Пушмин).

8 Арбитраж и обязательность юридической силы его решений. Использование

вооруженных сил и применение санкций при урегулировании конфликтов.

9 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).

Тема 3. Организация и проведение переговоров

1. Торг как конкурентный тип поведения на переговорах, продолжение идеи конфронтации и односторонних действий, но уже за столом переговоров, как “выторговывание” для себя наиболее выгодного итогового документа, не заботясь ни об интересах другой стороны, ни о решении самой спорной проблемы. “Жесткая” (С. Сиджел и Л. Фурекер) и “мягкая” (Ч. Осгуд) стратегии в процессе торга. “Компромиссный вариант”, предполагающий попеременное использование то одной, то другой из двух этих стратегий.
2. Партнерский или кооперативный подход под победой понимает разрешение противоречий и максимальное взаимное удовлетворение интересов всех сторон, что рассматривается как наиболее прочное и в конечном счете выгодное решение самой проблемы. Партнерский подход и две основные идеи теория “разумного эгоизма”: а) для поиска взаимовыгодного разрешения проблемы необходим тщательный анализ потребностей и интересов всех участников переговоров; б) собственные интересы и потребности могут быть реализованы полнее, если и партнер реализует свои интересы, по Кольку в этом случае6 результаты соглашения будут восприниматься как честные, справедливые, а значит, не будет и стремления их пересмотреть.
3. Г. Никольсон о переговорах “воинов” и “лавочников”. Р. Аксельрод о не альтернативности двух подходов к ведению международных переговоров.
4. 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.
5. Р. Фишер и Д. Эртель: отсутствие тщательной подготовки к переговорам – наиболее серьезный недостаток всего переговорного процесса. Тактика обеспечения наиболее выгодных стартовых позиций на переговорах: выдвижение предварительных условий, демонстрация силы, дипломатическая активность по обретению союзников и т.п.
6. Заинтересованность в переговорном процессе – формирование доверия сторон.
7. Структура переговорного процесса. Г. Киссинджер: то, как ведутся переговоры, практически имеет столь же большое значение, как и то, относительно чего они ведутся.

Тема 4. Посредничество и переговоры в урегулировании международных конфликтов

1. Задачи, стоящие перед посредником и технологии их решения. Дж. Уолл о более чем 50 функций посредничества.
2. Технологии посреднической деятельности.
3. 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.
4. Две группы трудностей при осуществлении посреднической миссии: а) обусловленные собственно трудностями урегулирования конфликта и не зависящие от деятельности посредника; б) связанные с деятельностью посредника.
5. Требования, предъявляемые к посреднику.

Примерный тест

1. Конформизм означает …

1. устойчивость к групповому давлению, сознательное самоопределение человека в группе
2. отсутствие собственной позиции, беспринципное и некритическое следование любому образцу, обладающему наибольшей силой давления
3. полное отрицание группы, ее норм и мнений

2. Формальные группы — это группы, в которых …
1. поведение членов группы и их положение строго регламентировано правилами организации
2. нечетко выражена цель совместной деятельности
3. ценности группы играют в жизни личности роль эталона
4. низкая зависимость от традиций

3. Характеристика формального лидера
1. имеет поддержку в виде делегированных ему официальных полномочий
2. вызывает у людей доверие, излучает доброту, вселяет уверенность, снимает психологическую напряженность
3. выдвигается за счет своих способностей оказывать влияние на других и благодаря своим деловым и личным качествам

4. Отрасль социально — психологических исследований межличностных отношений в малых группах, осуществляемая с помощью количественных методов – это …
1. социодрама
2. психодрама
3. социометрия
4. стратометрия

5. Нонконформизм — это …
1. полное отрицание группы, ее норм и мнений
2. отсутствие собственной позиции, беспринципное и некритическое следование любому образцу, обладающему наибольшей силой давления
3. устойчивость к групповому давлению, сознательное самоопределение человека в группе

6. Основатель школы групповой динамики
1. Курт Левин
2. Чарльз Кули
3. Джекоб Морено
4. Б. Такмен

7. Групповая сплоченность выражается …
1. в исполнении функций, которые выполняют члены группы
2. характером групповых коммуникаций
3. в стремлении членов группы к сотрудничеству и сохранению группы при решении групповых задач

8. Негативизм – это …
1. полное отрицание группы, ее норм и мнений
2. отсутствие собственной позиции, беспринципное и некритическое следование любому образцу, обладающему наибольшей силой давления
3. устойчивость к групповому давлению, сознательное самоопределение человека в группе

9. При возникновении конфликта во время группового принятия решения, руководитель должен …
1. действовать авторитарно
2. контролировать ход процесса
3. дать возможность членам группы самим разобраться в ситуации
4. настоять на своем мнении

10. Групповые цели определяются …
1. совокупностью целей каждого члена группы
2. социальной организацией, в которую включена малая группа
3. внешней средой
4. процессом принятия группового решения

11. Торговый стиль соответствует стратегии …
1. сотрудничества
2. компромисса
3. приспособления
4. соперничества

12. Ультиматум оппоненту предъявляется в … переговорного процесса.
1. кульминационный момент
2. самом конце
3. самом начале
4. ходе всего

13. Прием, при котором одна из сторон конфликта утверждает, что находится в безвыходной ситуации и предоставляет своему оппоненту информацию, подтверждающую эти слова
1. Рассчитанная задержка
2. Выбор из двух зол
3. «затвора»
4. перехода к насилию

14. Мягкий стиль выражается формулой …
1. «выигрыш—проигрыш»
2. «проигрыш-проигрыш»
3. «выигрыш-выигрыш»
4. «проигрыш-выигрыш»

15. Стратегии, соответствующие мягкому стилю …
1. сотрудничества
2. компромисса
3. приспособления
4. соперничества

16. Сотрудническому стилю соответствует …
1. игра промежуточными предложениями
2. приём улаживания инцидента
3. метод принципиальных переговоров
4. тактика сокрытия и открытия информации

17. Прием, при котором переговоры откладываются до тех пор, пока обострение конфликта не дойдет до такой степени, что противник окажется в очень невыгодном положении
1. Рассчитанная задержка
2. Выбор из двух зол
3. «затвора»
4. перехода к насилию

18. Тактика, при которой с самого начала переговоров оппоненту предъявляются не все требования, а выдвигаются в ходе переговорного процесса последовательно, одно за другим
1. ультимативная
2. выжимания уступок
3. поглощения стрел
4. психологического давления

19. Прием, при котором одна из конфликтующих сторон намечает два (или больше двух) варианта завершения конфликта, которые для неё примерно в равной степени хороши, и предлагает в ультимативной форме своему оппоненту выбрать один из них
1. Рассчитанная задержка
2. Выбор из двух зол
3. «затвора»
4. перехода к насилию

20. Жёсткий стиль выражается формулой …
1. «выигрыш—проигрыш»
2. «проигрыш-проигрыш»
3. «выигрыш-выигрыш»
4. «проигрыш-выигрыш»

Примерные темы 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.

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	Знает источники и умеет отбирать информацию для подготовки информационных материалов конферентных мероприятий (совещаний, заседаний, переговоров, конференций и т.п.) Умеет разрабатывать материалы для	Продемонстрировано знание источников информации для подготовки информационных материалов для подготовки информационных материалов конферентных мероприятий (совещаний, заседаний, переговоров, конференций и т.п.) Продемонстрировано умение

взаимодействия	информационного сопровождения переговоров, совещаний и конференций в сфере международного взаимодействия	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

Типовые 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.

Типовые задания к зачету

1. Раскройте содержание понятия «переговорный процесс».
2. Какова роль переговоров в современном обществе.
3. Охарактеризуйте переговоры как форму коммуникации и как способ взаимодействия сторон.
4. Перечислите виды переговоров в зависимости от различных критериев классификации.
5. Раскройте содержание понятий «противоречивые интересы» и «совместимые интересы».
6. Перечислите основные функции переговоров в современном обществе.
7. Перечислите основные стадии переговоров и их особенности.

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 программного материала, учебной, периодической и монографической литературы, законодательства и практики его применения, раскрывает не только основные понятия, но и анализирует их с точки зрения различных авторов. Обучающийся показывает не только высокий уровень теоретических знаний, 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 самостоятельного изучения:

1. Этические подходы к принятию решений.
2.Психология сопровождения переговоров в работах отечественных и зарубежных авторов.
3.Особенности ведения телефонных переговоров.
4.Переговоры с потенциальными самоубийцами.
5.Интересы сторон в переговорном процессе.
6.Стадии и фазы переговоров в трактовке различных авторов.
7.Особенности ведения переговоров в работах Роя Левицкого.
8.«Полевой анализ» Курта Левина.
9.Организационная часть переговорного процесса.
10. Нелегальные источники информации.
11. Процесс планирования переговоров.
12. Информационная подготовка к переговорам.
13. Различные типы стратегии участия в переговорах.
14. Неожиданности, разногласия и тупики в проблемах.
15. Приемы манипулятивного воздействия на переговорах.
16. Невербальное общение в ходе переговоров.

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.

Методические указания по подготовке к тестированию:
При подготовке к тестированию следует учитывать, что тест проверяет не только знание понятий, категорий, событий, явлений, умения выделять, анализировать и обобщать наиболее существенные связи, признаки и принципы разных явлений и процессов. Поэтому при подготовке к тесту не следует просто заучивать, необходимо понять логику изложенного материала. Этому немало способствует составление развернутого плана, таблиц, схем. Большую помощь оказывают интернет-тренажеры, позволяющие, во-первых, закрепить знания, во-вторых, приобрести соответствующие психологические навыки саморегуляции и самоконтроля.
Тестирование имеет ряд особенностей, знание которых помогает успешно выполнить тест. Можно дать следующие методические рекомендации: следует внимательно изучить структуру теста, оценить объем времени, выделяемого на данный тест, увидеть, какого типа задания в нем содержатся; отвечать на те вопросы, в правильности решения которых нет сомнений, пока не останавливаясь на тех, которые могут вызвать долгие раздумья; очень важно всегда внимательно читать задания до конца, не пытаясь понять условия «по первым словам».

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. Лавриненко, В. Н. Психология и этика делового общения : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышова ; под ред. В. Н. Лавриненко, Л. И. Чернышовой. — 7-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 408 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01353-5. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/274E7E7C-0DEE-4DEF-A1D7-784BCFA41BA5.
2. Матвеева, Л. В. Психология ведения переговоров : учебное пособие для вузов / Л. В. Матвеева, Д. М. Крюкова, М. Р. Гараева. — 2-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 121 с. — (Серия : Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-09865-5. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/E6B7A77B-7179-4A9A-9C3F-552DA65AB576.

6.2. Дополнительная литература

1. Кеннеди Г. Переговоры. Полный курс : перевод с английского - М. : Альпина Паблишерз, 2011. – 388 с.
2. Курганская М.Я. Деловые коммуникации - М.: Московский гуманитарный университет, 2013 - http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/22455 — ЭБС «IPRbooks»
3. Немец Г.Н. Коммуникативные основы деловой культуры [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Немец Г.Н., Немец Г.И.— Электрон. текстовые данные.— Краснодар: Южный институт менеджмента, 2009.— 107 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/9592.html.— ЭБС «IPRbooks»

4. Связи с общественностью. Теория, практика, коммуникативные стратегии [Электронный ресурс]: учебное пособие/ С.А. Шомова [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Аспект Пресс, 2011.— 198 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8968.html.— ЭБС «IPRbooks»
5. 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. 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. Агапов, В. С. . Социально-психологические детерминанты креативной компетентности студентов : монография / Агапов, Валерий Сергеевич, Давлетова, Рада Уеловна. - М. : Макеев Игорь Вячеславович, 2016. - 163 с.
2. 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»
3. Образовательные инновации и практики карьеры : сборник методических материалов и статей / РАНХиГС при Президенте РФ. - М. : Дело, 2015. - 192 с.
4. 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»
5. Социально-психологические аспекты формирования культуры самообучающейся организации / А. Я. Николаев [и др.] // Вопросы психологии. - 2014. - № 6. - С. 44-52.

6.4. Нормативные правовые документы

1. Европейская хартия региональных языков или языков меньшинств (ETS N 148) (Страсбург, 5 ноября 1992 года)
2. Модельный закон об основах региональной политики (Принят в г. Санкт-Петербурге 28.11.2014 Постановлением 41-8 на 41-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ)
3. Меморандум о взаимопонимании в области межрегионального и приграничного сотрудничества между Министерством регионального развития Российской Федерации и Государственным комитетом Китайской Народной Республики по развитию и реформам" (Подписан в г. Шанхае 20.05.2014)
4. Меморандум о взаимопонимании между Министерством регионального развития Российской Федерации и Министерством регионального развития и строительства Республики Молдова в области межрегионального сотрудничества" (Подписан в г. Москве 11.09.2012)

5. Решение Экономического совета СНГ "О проекте по подготовке региональных программ и проектных предложений по решению глобальных экологических проблем" (Принято в г. Москве 20.03.2012)
6. Меморандум о взаимопонимании по развитию морских магистралей в регионе государств-членов Черноморского экономического сотрудничества (Белград, 19 апреля 2007 года)
7. "Модельный закон об основах этнокультурного взаимодействия государств-участников СНГ" (Принят в г. Санкт-Петербурге 18.04.2014 Постановлением 40-13 на 40-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ)
8. Рекомендация N R (2005) 3 Комитета министров Совета Европы "О преподавании языков сопредельных государств в приграничных регионах" (Принята 02.02.2005 на 913-ом заседании представителей министров)
9. "Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Венгрии о содействии межрегиональному сотрудничеству" (Заключено в г. Будапеште 17.02.2015)
10. "Программа межрегионального и приграничного сотрудничества между Российской Федерацией и Республикой Казахстан на 2012 - 2017 годы" (Принята в г. Астрахани 15.09.2011)
11. "Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Литовской Республики о долгосрочном сотрудничестве Калининградской области Российской Федерации и регионов Литовской Республики" (Заключено в г. Москве 29.06.1999)
12. "Евросредиземноморское соглашение, учреждающее ассоциацию между Алжирской Народной Демократической Республикой, с одной Стороны, и Европейским сообществом и его государствами-членами, с другой Стороны" (Заключено в г. Валенсии 22.04.2002

6.5. Интернет-ресурсы

1. BIBLIOPHIKA. Электронная библиотека ГПИБ России. Режим доступа: http://www.bibliofika.ru/
2. IQlib – электронно-библиотечная система. Режим доступа: http://www.iqlib.ru/
3. Lib.Ru: Библиотека Максима Мошкова. Режим доступа: http://lib.ru/
4. Базы данных ИНИОН. Режим доступа: http://www.inion.ru/product/db.htm
5. Библиотека образовательного портала «Экономика, социология, менеджмент». Режим доступа: http://ecsocman.edu.ru/
6. Библиотека учебной и научной литературы русского гуманитарного интернет университета. Режим доступа: http://www.i-u.ru/biblio/default.aspx
7. Библиотека федерального портала «Российское образование». Режим доступа: http://www.edu.ru/
8. Единое окно доступа к образовательным ресурсам. Библиотека. Режим доступа: http://window.edu.ru/library
9. Институт государства и права Российской Академии Наук – www.igpen.shpl.ru
10. Каталог Научной Библиотеки МГУ. Режим доступа: http://search.nbmgu.ru/search/
11. Лункин Р.Н. Российский протестантизм: евангельские христиане как новый социальный феномен//Режим доступа http://www.sov-europe.ru/2014-3.htm
12. Научная библиотека МГУ им. М.В.Ломоносова – www.nbmgu.ru
13. Научная библиотека Санкт-Петербургского государственного университета - www.lib.pu.ru
14. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. Режим доступа: http://www.elibrary.ru/
15. Научная электронная библиотека ГПНТБ (каталог Государственной Публичной научно-технической библиотеки) России. Режим доступа: http://ellib.gpntb.ru/

16. Национальная электронная библиотека. Режим доступа: http://www.rusneb.ru/
17. Президентская библиотека им. Б. Н. Ельцина режим доступа: http://www.prlib.ru/
18. Сводный каталог электронных библиотек. Режим доступа: http://www.lib.msu.ru/journal/Unilib/main.htm
19. Университетская библиотека. Режим доступа: http://www.bibliclub.ru/
20. Центральная библиотека образовательных ресурсов. Режим доступа: http://www.edulib.ru/
21. Цуркан А.А. Европа: исламский радикализм vs модернизация ислама//Режим доступа: http://www.sov-europe.ru/2014-2.htm
22. Экономический и социальный совет ООН (Язык сайта – английский). Режим доступа: http://www.un.org/en/development/index.shtml; Режим доступа: http://www.un.org/en/ecosoc/
23. Электронная библиотека "Научное наследие России». режим доступа: http://nasledie.enip.ras.ru/index.html
24. Электронная библиотека TWIRPX. Режим доступа: http://www.twirpx.com/
25. Электронная Библиотека ГУУ. Полнотекстовые зарубежные базы данных. Режим доступа: http://library.guu.ru/Full_text_foreign_database.html
26. Электронная библиотека Российской государственной библиотеки (РГБ). Режим доступа: http://elibrary.rsl.ru/
27. Электронный фонд Российской национальной библиотеки (РНБ). Режим доступа: http://leb.nlr.ru/, http://www.nlr.ru:8101/poisk/index.html#1

6.6. Иные источники

1. Зыкова И.В. Культура как информационная система. Духовное, ментальное, материально-знаковое - М. : URSS : ЛИБРОКОМ, 2011. – 368 с.
2. 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.
3. Культура устойчивого развития: от идеи к реальности. Составитель и ответ. редактор Мамедов Н.М. Баку, 2013. – 346 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.

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/.