

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

---

Институт общественных наук

*(наименование института)*

Кафедра политологии и политического управления

*(наименование кафедры)*

УТВЕРЖДЕНА

кафедрой политологии и  
политического управления

Протокол от «5» июня 2018 года

№ 11

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.О.09 Переговоры по-гарвардски (Harvard style negotiations)

*(индекс и наименование дисциплины)*

41.04.04 Политология

*(код и наименование направления подготовки)*

Политическое управление

*(направленность (профиль))*

магистр

*(квалификация)*

очная

*(форма обучения)*

Год набора - 2019

Москва, 2018 г.

**Автор–составитель:**

Доктор политических наук, профессор

**Тамарчина Наталья Александровна**

**Заведующий кафедрой**

Политологии и политического управления

Доктор политических наук, профессор

**Шабров Олег Федорович**

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения адаптированной образовательной программы
2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины (модуля) в структуре адаптированной образовательной программы
3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины (модуля)
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
6. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины (модуля), ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)
7. Материально-техническая база

**1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы**

Дисциплина обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенций
УК – 4	Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК – 4.1	Освоение современных коммуникативных технологий, в том числе на иностранных языках
ОПК – 1	Способен выстраивать профессиональную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) по профилю деятельности в мультикультурной среде на основе применения различных коммуникативных технологий с учетом специфики деловой и духовной культуры России и зарубежных стран	ОПК – 1.1	Освоение технологии осуществления эффективной коммуникации в профессиональной среде

В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Трудовая функция	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
академическое и профессиональное взаимодействие, в том числе на иностранном(ых) языке(ах)	УК – 4.1	Знание технологии осуществления эффективной коммуникации в профессиональной среде Умение выступать на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке перед группой на заранее заданную тему, участвовать в групповом обсуждении заранее заданной темы, отвечать на вопросы, используя собственную аргументацию; готовить на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке письменную работу (эссе, реферат, курсовую работу, выпускной квалификационной работы) на заданную тему Владение навыками осуществления эффективной коммуникации в академической и профессиональной среде

выстраивать профессиональную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) по профилю деятельности в мультикультурной среде на основе применения различных коммуникативных технологий с учетом специфики деловой и духовной культуры России и зарубежных стран	ОПК –1.1	Знание технологии осуществления эффективной коммуникации в профессиональной среде Умение выступать на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке перед группой на заранее заданную тему, участвовать в групповом обсуждении заранее заданной темы, отвечать на вопросы, используя собственную аргументацию; готовить на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке письменную работу (эссе, реферат, курсовую работу, выпускной квалификационной работы) на заданную тему Владение навыками осуществления эффективной коммуникации в профессиональной среде и грамотного изложения мыслей на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке в устной и письменной речи
---	----------	--

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

### Объем дисциплины

Дисциплина по учебному плану составляет 2 ЗЕ, т.е. 72 ак.ч., в том числе 24 ак.ч. – контактная работа с преподавателем виде практических занятий и 48 ак.ч. самостоятельная работа обучающихся.

### Место дисциплины в структуре ОП ВО

1 курс, 2 семестр ее освоения в соответствии с учебным планом

Дисциплина преподается полностью на английском языке.

## 3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Тема 1. Вводная лекция. Введение в теорию переговорного процесса	18			6		12	О
Тема 2	Тема 2. Политические переговоры	18			6		12	Р
Тема 3	Тема 3. Модель переговорного процесса в рамках принципиальных переговоров («переговоры по-гарвардски»)	18			6		12	Д

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.					СР	Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 4	Тема 4. «Лидерство в переговорном процессе двух стран за рынок сбыта» (деловая игра)	18			6		12	О
Тема 5	Тема 5. «Двусторонние переговоры лидеров правительств двух государств о политическом и экономическом сотрудничестве» (деловая игра)							
	Промежуточная аттестация							Зачет
Всего:		72			24		48	

\*\* – формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), тестирование (Т), контрольная работа (КР), коллоквиум (К), эссе (Э), реферат (Р), диспут (Д) и др.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 1	Тема 1. Вводная лекция. Введение в теорию переговорного процесса	Понятие переговорного процесса. Концептуализация переговорного процесса. Основные ситуации и функции переговоров. Классификация переговоров. Построение переговорного процесса. Понятие переговоров. Цели и предмет переговоров. Цели - задачи, определяющие переговорную стратегию. Характеристики переговорной ситуации. Организация и подготовка к переговорам. Ведение и завершение переговоров. Анализ результатов переговоров.
Тема 2	Тема 2. Политические переговоры	Понятие политических переговоров. Функции политических переговоров. Типология политических переговоров. Основные научные подходы к политическому переговорному процессу. Жесткие и мягкие переговорные технологии. Интегративные, дезинтегративные и полемические переговоры. Переговорная практика в обществах с различной культурой. Влияние культурных различий на переговоры. Переговорная стратегия с учетом разницы культур. Измерения культуры по Хофстеду.
Тема 3	Тема 3. Модель переговорного процесса в рамках принципиальных переговоров («переговоры по-гарвардски»)	Понятие жестких, мягких и смешанных переговоров. Изучение особенностей позиционных переговоров. Издержки и неэффективность позиционного торга, угроза продолжающимся отношениям. Определение метода ведения принципиальных переговоров (переговорный процесс по-гарвардски). Раскрытие метода принципиальных переговоров. Ведение переговоров на основе анализа восприятия другой стороны, эмоций и общения. Выявление семи элементов этапа подготовки к переговорам. Критерии успеха в переговорах. Обсуждение общих трудностей в подготовке к принципиальным переговорам: сбор данных, аргументация, определение крайней черты, определение целей, разработка предложений, построение «плана».
Тема 4	Тема 4. «Лидерство в переговорном процессе двух стран за рынок сбыта» (деловая игра)	деловая игра направлена на выявление способностей ведения успешного переговорного процесса. Обсуждение ошибок и просчетов в двусторонних переговорах, направленных на позитивный результат. Рассмотрение возможных вариантов профессионального использования

		коммуникативных технологий, улучшения резервных возможностей личности, совершенствование переговорных тактик и приемов для достижения поставленных целей в рамках эффективных переговоров. ии.
Тема 5.	Тема 5. «Двусторонние переговоры лидеров правительств двух государств о политическом и экономическом сотрудничестве» (деловая игра)	Деловая игра направлена на практическое применение метода переговорного процесса по-гарвардски: модели успешных переговоров. Студент определяет цель переговоров, планирует переговорный процесс, выбирает стиль, стратегию и тактику, а также получает возможность использования коммуникативных инструментов переговоров. С учетом полученных знаний о методе принципиальных переговоров студент проводит целенаправленную подготовку переговоров на основе семи элементов успешных переговоров. Деловая игра дает возможность осознания механизмов принятия решений и проявления лидерских качеств в переговорном процессе. Вместе с тем, деловая игра оттачивает практические навыки переговорного процесса, компромисса, убеждения, лидерских навыков и применения их на практике.

#### **4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)**

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

4.1.1. В ходе реализации дисциплины (индекс, наименование) используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

При проведении занятий лекционного типа: опрос

при проведении занятий семинарского типа: доклад

при контроле результатов самостоятельной работы студентов: реферат, эссе

4.1.2. Зачет устной форме

##### **Планы семинарских занятий**

###### ***1. Введение в теорию переговорного процесса***

###### ***Вопросы семинарских занятий:***

1. Что такое переговорный процесс? Переговорный процесс как форма и способ коммуникации.
2. Основные ситуации и функции переговоров. Классификация переговоров.
3. Что такое переговоры? Построение переговорного процесса. Цели и предмет переговоров. Цели - задачи, определяющие переговорную стратегию.
4. Характеристики переговорной ситуации. Организация и подготовка к переговорам. Ведение и завершение переговоров. Анализ результатов переговоров.

###### ***2. Политические переговоры***

###### ***Вопросы семинарских занятий:***

1. Что такое политические переговоры? Функции политических переговоров. Типология политических переговоров.
2. Какие существуют научные подходы к политическому переговорному процессу.
3. Жесткие и мягкие переговорные технологии. Интегративные и полемические переговоры.
4. Какая переговорная практика существует в обществах с различной культурой? Влияние культурных различий на переговоры.

### **3. Модель переговорного процесса в рамках принципиальных переговоров («переговоры по-гарвардски»)**

#### **Вопросы семинарских занятий:**

1. В чем отличие позиционных и принципиальных переговоров?
2. Назовите и дайте характеристику семи элементам принципиальных переговоров Р. Фишера.
3. Что делать если ваши оппоненты не хотят участвовать в игре?
4. Как распознать и избежать манипуляций?
5. Какие манипуляции существуют?
6. Как склонить оппонента к своей игре?

### **4.«Лидерство в переговорном процессе двух стран за рынок сбыта» (деловая игра)**

**Цель:** студентам предстоит освоить алгоритм ведения успешных двусторонних переговоров, раскрыть их содержание и продемонстрировать критерии успеха в переговорах в соответствии с применением различных моделей переговорного процесса.

**Задание:** студенты могут разбиться на две команды и разработать цель, задачи, эффективную стратегию и тактику продажи нефти в соседнюю страну. Выстраивать переговорный процесс. Затем представить свои результаты. Преподаватель с помощью специально выработанных критериев оценивает сделанное. Затем все вместе рефлексировать по поводу результатов.

**Примерный сценарий** игры «Лидерство двух стран за рынок сбыта»: Введение в игру. Знакомство с условиями игры. Внутрикомандное обсуждение цели, стратегии, тактики. Разработка идей. Индивидуальный этап. Двусторонние переговоры лидеров двух команд. Внутрикомандная презентация результатов игры. Выработка критериев оценки. Презентация и оценка результатов. Рефлексия.

### **5. «Двусторонние переговоры лидеров правительств двух государств о политическом и экономическом сотрудничестве»(деловая игра)**

**Цель:** студентам предстоит освоить алгоритм ведения успешных двусторонних переговоров, раскрыть их содержание и продемонстрировать критерии успеха в переговорах в соответствии с применением различных моделей переговорного процесса.



**Задание:** студенты могут разбиться на две команды и разработать цель, задачи, эффективную стратегию и тактику строительства атомной электростанции для подачи электроэнергии в соседнее государство. Выстраивать переговорный процесс. Затем представить свои результаты. Преподаватель с помощью специально выработанных критериев оценивает сделанное. Затем все вместе рефлексируют по поводу результатов.

**Примерный сценарий** игры «Двусторонние переговоры лидеров правительств двух государств о политическом и экономическом сотрудничестве»: Введение в игру. Знакомство с условиями игры. Внутриккомандное обсуждение цели, стратегии, тактики. Разработка идей. Индивидуальный этап. Двусторонние переговоры лидеров двух команд. Внутриккомандная презентация результатов игры. Выработка критериев оценки. Презентация и оценка результатов. Рефлексия.

### ***Темы рефератов/эссе***

1. Понятие и основные научные подходы к переговорному процессу.
2. Особенности переговорного процесса как формы и способа коммуникации.
3. Организация и подготовка к переговорам.
4. Характеристики переговорной ситуации.
5. Классификация переговоров.
6. Типология и функции политических переговоров.
7. Влияние культурных различий на переговоры.
8. Переговорная стратегия с учетом разницы культур.
9. Жесткие и мягкие переговоры: понятие и особенности.
10. Метод ведения принципиальных переговоров (переговорный процесс по-гарвардски).
11. Основные элементы этапа подготовки к принципиальным переговорам.
12. Критерии успеха в переговорах.
13. Роль коммуникации в принципиальных переговорах.
14. Человеческий фактор в принципиальных переговорах.
15. Варианты решения в принципиальных переговорах, служащих взаимной выгоде переговорщиков.
16. Подготовка определенного круга дополнительных возможностей в случае не достигнутого соглашения.
17. Типичные ошибки в ходе переговорного процесса.

### ***Контрольные вопросы к зачету:***

1. В чем состоит построение переговорного процесса?
2. Что такое переговоры? Цели и предмет переговоров.
3. Цели - задачи, определяющие переговорную стратегию.
4. Каким образом происходит анализ результатов переговоров?
5. Основные ситуации и функции переговоров.
6. Что такое политические переговоры?
7. Особенности переговорной практики в обществах с различной культурой.
8. Каким образом происходят измерения культуры по Хофстеду?
9. Позиционный торг: издержки и проблемы.
10. В чем отличительные черты мягких переговоров?
11. В чем отличительные черты жестких переговоров?
12. В чем отличительные черты позиционных переговоров?
13. Понятие и характеристика «утраченной ценности» по кривой В.Парето.
14. Основные трудности в подготовке к принципиальным переговорам.

15. В чем особенность выявления интересов, а не позиций, в принципиальных переговорах?
16. В чем использование объективных критериев в принципиальных переговорах?
17. Какие существуют обязательства в результате достигнутого соглашения.

### 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 компетенций
УК – 4	Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия	УК – 4.1	Освоение современных коммуникативных технологий, в том числе на иностранных языках
ОПК – 1	Способен выстраивать профессиональную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) по профилю деятельности в мультикультурной среде на основе применения различных коммуникативных технологий с учетом специфики деловой и духовной культуры России и зарубежных стран	ОПК – 1.1	Освоение технологии осуществления эффективной коммуникации в профессиональной среде

Трудовая функция	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
академическое и профессиональное взаимодействие, в том числе на иностранном(ых) языке(ах)	УК – 4.1	Знание технологии осуществления эффективной коммуникации в профессиональной среде Умение выступать на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке перед группой на заранее заданную тему, участвовать в групповом обсуждении заранее заданной темы, отвечать на вопросы, используя собственную аргументацию; готовить на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке письменную работу (эссе, реферат, курсовую работу, выпускной квалификационной работы) на заданную тему Владение навыками осуществления эффективной коммуникации в академической и профессиональной среде
выстраивать профессиональную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) по профилю деятельности в мультикультурной среде на основе применения различных коммуникативных технологий с учетом специфики деловой и духовной культуры России и зарубежных стран	ОПК – 1.1	Знание технологии осуществления эффективной коммуникации в профессиональной среде Умение выступать на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке перед группой на заранее заданную тему, участвовать в групповом обсуждении заранее заданной темы, отвечать на вопросы, используя собственную аргументацию; готовить на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке письменную работу (эссе, реферат, курсовую работу, выпускной квалификационной работы) на заданную тему Владение навыками осуществления эффективной коммуникации в профессиональной среде и грамотного изложения мыслей на государственном языке Российской Федерации и иностранном языке в устной и письменной речи

#### 4.3.2 Типовые оценочные средства

##### Шкала оценивания.

**Текущая аттестация** студентов производится лектором и преподавателем (преподавателями), ведущими лабораторные работы и практические занятия по дисциплине в следующих формах:

тестирование (1-3 балла за контрольное тестирование темы);  
письменные домашние задания (реферат 5-10 баллов); подготовка и представление презентаций (10-15 баллов)

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«отлично» 81-100	студент должен: продемонстрировать глубокое и прочное усвоение знаний материала; исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; правильно формулировать определения; продемонстрировать умения самостоятельной работы с нормативно-правовой литературой; уметь сделать выводы по излагаемому материалу
«хорошо» 61-80	студент должен: продемонстрировать достаточно полное знание материала; продемонстрировать знание основных теоретических понятий; достаточно последовательно, грамотно и логически стройно излагать материал; продемонстрировать умение ориентироваться в нормативно-правовой литературе; уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу
«удовлетворительно» 41-60	студент должен: продемонстрировать общее знание изучаемого материала; знать основную рекомендуемую программой дисциплины учебную литературу; уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; показать общее владение понятийным аппаратом дисциплины;
«не удовлетворительно» до 40	ставится в случае: незнания значительной части программного материала; не владения понятийным аппаратом дисциплины; существенных ошибок при изложении учебного материала; неумения строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; неумения делать выводы по излагаемому материалу

#### 5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

##### *Методические указания по подготовке к занятиям лекционного типа:*

С целью обеспечения успешного обучения обучающийся должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку: знакомит с новым учебным материалом, разъясняет учебные элементы, трудные для понимания, систематизирует учебный материал, ориентирует в учебном процессе.

##### **Подготовка к занятиям лекционного типа заключается в следующем:**

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции,
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора),
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям,
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке,
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

##### *Методические указания по подготовке к занятиям семинарского типа:*

Подготовка к семинарским занятиям проводится студентами самостоятельно с проработкой указанной к занятию литературы.

**Особенность занятий семинарского типа** объясняется логикой их построения, которой обучающимся необходимо придерживаться. Цель занятий семинарского типа заключается в закреплении знаний, полученных обучающимися на лекции и самостоятельной работе над литературой, расширении круга знаний.

При подготовке к занятиям семинарского типа:

- внимательно прочитайте материал лекций относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям,
- выпишите основные термины,
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов.
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия).

На семинарских занятиях проводятся блиц-опросы обучающихся в целях определения уровня понимания и усвоения ключевых понятий дисциплины, а также обучающийся осуществляют решение и разбор совместно с преподавателем конкретных профессиональных ситуаций (ситуационные задачи).

В качестве домашних заданий обучающиеся готовят сообщения, доклады и презентации с последующим их обсуждением на семинарских занятиях.

#### ***Методические рекомендации по самостоятельной работе обучающегося***

Самостоятельная работа обучающихся (индивидуальная, групповая, коллективная) является важной частью в рамках данного курса. Самостоятельная работа обучающихся осуществляется под руководством преподавателя и протекает в форме делового взаимодействия: обучающийся получает непосредственные указания, рекомендации преподавателя об организации самостоятельной деятельности, а преподаватель выполняет функцию управления через учет, контроль и коррекцию ошибочных действий. Содержание самостоятельной работы обучающихся имеет двуединый характер. С одной стороны, это совокупность учебных и практических заданий, которые должен выполнить обучающийся в процессе обучения - объект его деятельности. С другой стороны, это способ деятельности обучающегося по выполнению соответствующего учебного теоретического или практического задания. Свое внешнее выражение содержание самостоятельной работы обучающихся находит во всех организационных формах учебной внеаудиторной деятельности, в ходе самостоятельного выполнения различных заданий. Функциональное предназначение самостоятельной работы обучающихся в процессе практических занятий по овладению специальными знаниями заключается в самостоятельном прочтении, просмотре, прослушивании, наблюдении, конспектировании, осмыслении, запоминании и воспроизведении определенной информации. Цель и планирование самостоятельной работы обучающегося определяется преподавателем. Собственно самостоятельная работа обучающихся выполняется в удобные для обучающегося часы и представляется преподавателю для проверки. Данный формат предусматривает большую самостоятельность обучающихся, большую индивидуализацию заданий, наличие консультационных пунктов и ряд психолого-педагогических новаций, касающихся как содержательной части заданий, так и характера консультаций и контроля.

#### ***Методические рекомендации по подготовке рефератов:***

Формула Реферат (от лат. *refere* – «сообщаю») – краткое изложение в письменном виде или форме публичного доклада содержания книги, статьи или нескольких работ, научного труда, литературы по общей тематике.

Многие крупные научные результаты возникли просто из попыток привести в порядок известный материал.

Реферат – это самостоятельная учебно-исследовательская работа обучающегося, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее. Содержание материала должно быть логичным, изложение материала носит проблемно-поисковый характер.

#### ***Этапы работы над рефератом:***

ирование темы. Тема должна быть не только актуальной по своему значению, но оригинальной, интересной по содержанию.

Подбор и изучение основных источников по теме (как правило, не менее 8-10).  
Составление библиографии.  
Обработка и систематизация информации.  
Разработка плана реферата.  
Оформление реферата в виде презентации в программе PowerPoint.  
Публичное выступление с результатами исследования на семинарском занятии. Содержание работы должно отражать:  
знание современного состояния проблемы;  
обоснование выбранной темы;  
использование известных результатов и фактов;  
полноту цитируемой литературы, ссылки на работы ученых, занимающихся данной проблемой;  
актуальность поставленной проблемы;  
материал, подтверждающий научное, либо практическое значение в настоящее время.

***Требования к оформлению и защите реферативных работ Общие положения:***

Подготовка реферата предполагает предварительный выбор обучающимся интересующей его темы работы с учетом рекомендаций преподавателя, последующее глубокое изучение избранной для реферата проблемы, изложение выводов по теме реферата. Выбор предмета и темы реферата осуществляется обучающимся в начале изучения дисциплины. Не позднее, чем за 2 дня до защиты или выступления реферат представляется на рецензию преподавателю или как альтернативная форма работы – на рецензию обучающегося-одногогруппника. Баллы выставляется при наличии рецензии и после защиты реферата. Работа представляется в отдельном файле, подготовленный в программе PowerPoint.

**Объем реферата** – 8-10 слайдов, оформленных в соответствии с требованиями.

3. состав работы входят: реферат-презентация, рецензия обучающегося-одногогруппника или преподавателя.

**Требования к тексту.**

Реферат выполняется в виде слайдов.

Текст печатается обычным шрифтом TimesNewRoman (размер шрифта – 12 кегель).

Заголовки – полужирным шрифтом TimesNewRoman (размер шрифта – 14 кегель).

Формулы, схемы, графики, рисунки вписываются в текст слайда либо на отдельном слайде.

**Типовая структура реферата.**

Титульный лист.

План (простой или развернутый).

Введение.

Основная часть.

Заключение.

Список литературы.

**Требования к защите реферата.**

Защита продолжается в течение 10 минут, она должна содержать следующие позиции:

актуальность темы,

обоснование выбора темы,

краткая характеристика изученной литературы и краткое содержание реферата,

выводы по теме реферата с изложением своей точки зрения.

Автору реферата по окончании представления реферата сокурсниками могут быть заданы вопросы по теме реферата.

**6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

### 6.1. Основная литература.

1. Adolphsen M. Communication Strategies of Governments and NGOs. Springer Fachmedien Wiesbaden. 2014. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-658-05504-2>
2. Митрошенков, О. А. Деловое общение: эффективные переговоры : практическое пособие / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 315 с. —URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/431323>

### 6.2. Дополнительная литература

- Фишер Р., Юрии У., Патон Б. Переговоры без поражения. Гарвардский метод (перевод с англ.). М., 2012.
- Белланже Л. Переговоры (перевод с франц.). Спб., 2003.
- Бэбьюли Ф. Переговоры. Мастер-класс. М., 2005.
- Бороздина Г.В. Психология делового общения. М., 2008.
- Василенко И.А. Политические переговоры. Уч. пособие. М., 2010.
- Василенко И.А. Искусство международных переговоров в бизнесе и политике. М., 2008.
- Дудина И.А. Деловые переговоры. Искусство и ремесло. Волгоград. 2007.
- Левицкий Р., Сандерс Д., Барри Б., Мinton Дж. Самое главное о переговорах. М., 2005.
- Пономарёв Н.Ф. Политические коммуникации и манипуляции: учеб. пособие. М., 2007.
- Фишер Р. За пределами здравого смысла. Как использовать эмоции в процессе переговоров. М., 2007.
- Беленкова А.А. Успешные переговоры. М., 2005.
- Джей Р., Темплар Р. Алгоритмы эффективной работы (перевод с англ.). М., 2006.
- Пеке А. Рассуждение об искусстве переговоров (перевод с франц.). М., 2004.
- Ведение переговоров и разрешение конфликтов. Harvard Business Review (перевод с англ.). М., 2013.

### 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

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

### 6.4. Нормативные правовые документы.

Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/)

### 6.5. Интернет-ресурсы, справочные системы.

№№		
1.	Гарвардский Университет <a href="http://www.harvard.edu">Harvard University</a>	<a href="http://www.harvard.edu">www.harvard.edu</a>
2.	Программа по переговорам в Гарвардской школе права (PON) Program on Negotiation at Harvard Law School	<a href="http://www.pon.harvard.edu">www.pon.harvard.edu</a>

## 7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины (модуля)

**Требования к аудиториям (помещениям) для проведения занятий:**

Для проведения лекций и практических занятий по дисциплине необходима учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа. Для проведения практических занятий необходимы учебная аудитория, наличие ноутбука (компьютера) с установленным пакетом Microsoft®Office (Word, PowerPoint, Excel), мультимедийного проектора и бесперебойного подключения к интернету

**Требования к программному обеспечению общего пользования:**

Специализированное оборудование и специализированное программное обеспечение при изучении дисциплины не используется.