

## АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

### Медиация в переговорном процессе (Mediated Negotiations)

**Автор:**

Доцент, к.философ.н., зам. декана по научной работе факультета политологии МГУ имени М.В. Ломоносова Демчук А.Л.

**Код и наименование направления подготовки, профиля:**

42.03.02 Журналистика

«Медиажурналистика» (Liberal Arts)

**Квалификация (степень) выпускника: бакалавр**

**Форма обучения: очная**

**Цель освоения дисциплины:** сформировать способность разрабатывать и осуществлять меры профилактики и урегулирования конфликтных ситуаций посредством PR- и GR-технологий

**План курса:**

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 1	The nature of negotiation and its dynamics	What is negotiation? Conditions of negotiation. Types of negotiation. Rational vs. emotional components of negotiation. Psychological factors that affect negotiation. The intangibles of negotiation. What is successful negotiation? Negotiation styles (soft, hard, and principled)
Тема 2	Theory of negotiation: positional bargaining vs. interest-based bargaining (Mutual Gains Approach)	When is positional bargaining often used? Attitudes of positional bargainers. How to do positional bargaining. Characteristic behaviours of positional bargainers. Problems with this approach. Costs and benefits of positional bargaining. What is interest-based bargaining? When is interest-based bargaining used? Attitudes of interest-based bargainers. How to do interest-based bargaining – the Mutual Gains Approach. Costs and benefits of interest-based bargaining. Preparing for difficult negotiations effectively. Dealing with difficult people.
Тема 3	Theory of negotiation: multiparty negotiation (coalition- and consensus-building)	Managing complex, multi-party, multi-issue bargaining situations optimally. How to build effective coalitions. Consensus building techniques. How to use the “one-text” procedure to simplify multi-party negotiation
Тема 4	Managing Conflicts by Mediation. <i>Interpersonal and Workplace Conflicts</i>	The major principles of mediation: voluntariness, equality, confidentiality, impartiality (neutrality) of mediator. The mediator's opening statement. The mediator's role in identifying, framing, and ordering the issues in dispute. Persuasive techniques for moving parties from impasse to settlement

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 5	Mediation in <i>Political and Ethnic Conflicts</i>	Specific features of political conflicts mediation. International experience in mediating political conflicts. Mediating domestic and international conflicts: commonalities and differences. Ethnic conflict mediation: international experience.
Тема 6	Mediation in <i>Business / Economic Conflicts and Tax Disputes</i>	Specific features of economic conflicts mediation. International experience in mediating business conflicts. Mediating tax disputes.
Тема 7	Social and cultural context of negotiation. How to deal with manipulation	<i>Cultural Assumptions Quiz</i> . Dimensions of culture. Cultural assumptions. Verbal and non-verbal communication and cultural attitudes in negotiation. Regional and national negotiation styles. How to recognise the most common manipulative tactics used by hard bargainers and difficult people, as well as the key to neutralising their effects.

#### **Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:**

В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля и успеваемости обучающихся при проведении занятий семинарского типа:

- контроль посещаемости;
- ответ на практическом (семинарском) занятии;
- дискуссия.

Промежуточная аттестация:

Зачет проводится с применением следующих методов (средств): устный зачет, состоящий из ответа на вопросы, и письменное задание (решение кейса).

#### **Основная литература:**

1. Палагина А.В. Конструктивный конфликт Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2010. <http://www.iprbookshop.ru/834>
2. Мельниченко Р.Г. Медиация: учебное пособие для бакалавров. М.: Дашков и К, 2014. <http://www.iprbookshop.ru/16469>.
3. Караяни А.Г. Психология общения и переговоров в экстремальных условиях М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. <http://www.iprbookshop.ru/15453>