

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

«Технологии ведения переговоров и посредничества»

Автор–составитель:

Кандидат исторических наук,
доцент кафедры политологии и
политического управления
Мельников Михаил Александрович

Заведующий кафедрой

Политологии и политического управления
Доктор политических наук, профессор
Шабров Олег Федорович

Код и наименование направления подготовки, профиля:

41.04.04 Политология
Политическое управление

Квалификация (степень) выпускника: магистр

Форма обучения: очная

Цель освоения дисциплины: Сформировать способность анализировать процессы обмена информации

План курса:

| | | |
|--------|---|--|
| Тема 1 | Политическое переговоры: теория и практика | <p>Теории, лежащие в основе переговорного процесса. Теория принятия решения. Теория интересов. Теория потребностей. Теория рационального выбора. Поведенческая теория.</p> <p>История переговорного процесса. Первые школы переговорщиков XVII – XVIII веков. Эволюция моделей переговорного общения. Конфликты эпохи «холодной войны». Переговоры как временное перемирие. Карибский кризис. Перелом ситуации. Новый взгляд на компромисс и консенсус. Современные модели коммуникации. Естественность в надежде на понимание.</p> <p>Понятие переговоров, их цели, задачи и функции. Принципы ведения переговоров. Структура переговоров: переговорное пространство, предмет, объект переговоров, результат. Виды договоров. Специфика политических переговоров.</p> <p>Типологизация переговоров. Переговоры сотрудничества. Конфронтационные переговоры. Компромиссные переговоры. “Треугольник удовлетворения” в переговорном процессе. Особенности и</p> |
| Тема 2 | Эффективная коммуникация на переговорах | <p>Суть эффективной коммуникации. Коммуникация как обмен информацией, действиями, восприятиями. Условия для эффективной коммуникации. Всемерное просвещение относительно своих интересов, честный обмен информацией, ответственность, доброжелательность. Вербальная и невербальная коммуникация. Такесика, кинесика, проксемика и просодика.</p> <p>Техники эффективного выспрашивания. Вступительные вопросы. Проблемные вопросы. Зеркальные вопросы. Эстафетные вопросы. Альтернативные вопросы и т.д.</p> |
| Тема 3 | Политический консенсус и механизмы его достижения в системе государственно-общественных отношений | <p>Понятие политического консенсуса. Совокупность базисных ценностей и норм. Широкое соглашение об общности принципов и взглядов. Срединное мнение при принятии решений. Абсолютный и максимальный консенсус: утопия, идеал, реальность? Консенсус как процесс и как результат. Функции консенсуса. Базовый, процедурный, текущий консенсус. Компромисс и консенсус: взаимосвязь и взаимодействие. Социальное и политическое партнерство как путь к достижению консенсуса.</p> <p>Традиционные методы достижения консенсуса с помощью государственных институтов. Принципы участия</p> |

| | | |
|--------|--|---|
| Тема 4 | Методы альтернативного разрешения конфликтов. Третий на переговорах | Формальные и неформальные институты разрешения конфликтов в обществе: их плюсы и минуса. Причины использования альтернативных (неформальных) методов разрешения конфликтов. Суть методов альтернативного разрешения конфликтов (АРК). Условия их применения. Особенности и достоинства использования методов альтернативного разрешения конфликтов. Уровни использования методов АРК: примирительные процедуры без третьего лица; переговоры с участием третьего; принятие решения третьим лицом. Понятие фасилитации и посредничества. Фасилитация при проведении открытых слушаний, семинаров, совещаний по обмену информацией, при создании команды или установлении отношений |
| Тема 5 | Моделирование регулирования конфликтов | Современная политическая конфликтология и игровое моделирование, позволяющее воспроизводить в лабораторных условиях сложные конфликты, описывать и объяснять их, находить оптимальные пути их разрешения. Игровая модель выражает соотношение сил и степень (уровень, форму и т.д.) конфликта между акторами в математической форме – краткой и четкой, позволяет предсказать результат этого взаимодействия. Это делает ее полезной при анализе взаимодействий между |
| Тема 6 | Манипулирование во время переговоров и способы ее нейтрализации | Манипуляция в переговорах как скрытое психологическое воздействие на оппонента, с целью добиться от него выгодного решения или поведения, противоречащего его интересам. Четыре основных типа манипуляции: Эмоциональное подавление; Манипуляция доверием; Манипуляция обстоятельствами; Манипулятивная подача информации; Эмоциональное подавление. Защита от манипуляции: Сохраняйте спокойствие Не поддавайтесь на принятие сиюминутных решений Поинтересуйтесь, почему именно сейчас необходимо дать ответ |

Материалы текущего контроля и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля и успеваемости обучающихся:

– при проведении занятий лекционного типа:

Опрос, тестирование

– при проведении занятий семинарского типа:

Опрос, Тестирование, Коллоквиум, Диспут.

Промежуточная аттестация проводится в форме: *Экзамена*

Основная литература:

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>