

**АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**«Переговоры по-гарвардски (Harvard style negotiations)»**

**Автор–составитель:**

Доктор политических наук, профессор  
**Тамарчина Наталья Александровна**

**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 идентифицировать идеи и информацию из разных источников; оценивать значимую информацию и важные идеи; объяснять и оценивать процессы, исходные основания идей и их последствия.

**План курса:**

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
T.1	Международные переговоры: основные понятия, подходы и методы изучения.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Понятие международных переговоров.</li><li>2. Классификация и функции международных переговоров.</li><li>3. Изучение переговоров: основные подходы и методы. Основные этапы переговорного процесса.</li><li>4. Виды общения, особенности переговоров.</li><li>5. Классификация международных переговоров.</li><li>6. Стили «искусного переговорщика».</li></ol>
T.2	Стратегия и тактика в	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Подготовка переговоров.</li><li>2. Основные стратегии ведения переговоров</li></ol>

переговорном процессе.		Основные тактические приемы в переговорном процессе.	
		3.	
		4. «Третья сторона» в сложных переговорах.	
T.3	Национальные и личностные стили и инструменты ведения переговоров	Западные и восточные стили ведения переговоров.	
		1.	
		Основные параметры различия национальных стилей ведения переговоров.	
		2.	
		5. Владение техникой межличностных коммуникаций	
		6. Методы убеждающего воздействия	
Проблематика современного международного переговорного процесса.		7. Предупреждение конфликтных ситуаций	
		8. Роль и значение речевого и делового этикета	
		Международные переговоры	
		1. формирование многополярного мира.	
		Использование глобализма как предлога для навязывания	
		2. е большинству государств односторонних решений военного, политического и экономического характера.	
		3. Проблема «гуманитарной интервенции».	
		Специфика многосторонних создания коалиций	
		Правила процедуры на многосторонних переговорах и	
		5. на международных конференциях с большим числом государств-участников.	
		Стратегия и тактика выработки согласованных	
		6. решений на Генеральной Ассамблее ООН и других органах ООН.	

### Формы текущего контроля и промежуточной аттестации:

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, контрольная работа, коллоквиум, эссе, реферат, диспут*  
Промежуточная аттестация проводится в форме: *Зачета, Экзамена*

### **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>