АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.01.04.09 Медиация в переговорном процессе

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:

50.03.01 Искусства и гуманитарные науки
«Филология и перевод» (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	Природа переговоров и их динамика	Что такое переговоры? Условия переговоров. Типы переговоров. Рациональные и эмоциональные компоненты переговоров. Психологические факторы, которые влияют на переговоры. «Нематериальные активы» переговоров. Что такое успешные переговоры? Стили переговоров (мягкий, жесткий и принципиальный)
Тема 2	Теория переговорного процесса: позиционный торг и подход, основанный на интересах (взаимовыгодный)	Когда часто используется позиционный торг? Отношение использующих позиционный торг сторон. Как вести позиционный торг. Характерное поведение использующих позиционный торг сторон. Проблемы этого подхода. Издержки и выгоды позиционного торга. Что такое подход на основе интересов? Когда используется подход на основе интересов? Как вести переговоры на основе интересов – взаимовыгодный подход. Затраты и выгоды от ведения переговоров на основе интересов. Эффективная подготовка к сложным переговорам. Работа с «трудными» людьми.
Тема 3	Теория переговорного процесса: многосторонние переговоры (создание коалиций и построение консенсуса)	Оптимальное управление сложными многосторонними переговорами. Как создавать эффективные коалиции. Методы достижения консенсуса. Как использовать процедуру «единого текста» для оптимизации многосторонних переговоров
Тема 4	Управление конфликтами с помощью медиации. *Межличностные и трудовые конфликты*	Основные принципы медиации: добровольность, равенство, конфиденциальность, беспристрастность (нейтральность) медиатора. Вступительное слово медиатора. Роль медиатора в определении, формулировании и упорядочении спорных вопросов. Убедительные приемы выведения переговоров из «тупика» к урегулированию.

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 5	Медиация в *политических и этнических конфликтах*	Особенности посредничества в политических конфликтах. Международный опыт посредничества в политических конфликтах. Посредничество во внутренних и международных конфликтах: общие черты и различия. Урегулирование этнических конфликтов: международный опыт.
Тема 6	Медиация в *бизнесе / экономических конфликтах и налоговых спорах*	Особенности посредничества в экономических конфликтах. Международный опыт посредничества в бизнес-конфликтах. Посредничество в налоговых спорах.
Тема 7	Социальный и культурный контекст переговоров. Как противодействовать манипуляциям	«Культурные установки. Викторина». «Измерения» культуры. Культурные установки. Вербальное и невербальное общение и культурные установки в переговорах. Региональные и национальные стили ведения переговоров. Как распознать наиболее распространенные манипулятивные тактики, используемые сторонниками «жесткого» стиля и «трудными» людьми, а также ключ к нейтрализации их последствий.

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