

1-ый семестр
2017-2018

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Экономический факультет

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор

А. Г. Иванов

2017г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.06 ИСКУССТВО ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ
И НАЦИОНАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА

Направление
подготовки/специальности - 38.04.01 Экономика

Направленность (профиль) /
специализация - магистерская программа «Экономика и управление»

Программа подготовки – академическая

Форма обучения – очная

Квалификация (степень) выпускника - магистр

Краснодар 2017

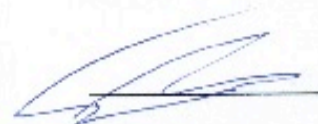
Рабочая программа дисциплины «Искусство деловых переговоров и национальная культура» составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.04.01 Экономика

Программу составил:

А. С. Евтушенко, доцент

каф. маркетинга и торгового дела

ФГБОУ ВО «КубГУ», кандидат исторических наук



Рабочая программа дисциплины «Искусство деловых переговоров и национальная культура» утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела протокол № 10 « 17 » 06 2017 г.

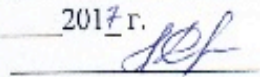
Заведующий кафедрой

маркетинга и торгового дела А. Н. Костецкий



Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 8 « 21 » 06 2017 г.

Председатель УМК факультета Л. Н. Дробышевская



Рецензенты:

В. В. Прилепский, Начальник отдела по взаимодействию с органами власти и информационно-аналитическому обеспечению аппарата уполномоченного по правам человека в Краснодарском крае, к. пол. н.

О. А. Перенижко, доцент кафедры зарубежного регионоведения и дипломатии, ФГБОУ ВО «КубГУ», к. и. н.

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель освоения дисциплины

Целью изучения курса «Искусство ведения деловых переговоров и национальная культура» для учащихся магистратуры экономического факультета по направлению 38.04.01 «Экономика» является формирование умения вести переговоры в контексте подготовки к организационно-управленческой деятельности. Курс ориентирован на обучение магистрантов процессу ведения переговоров и выработки у них соответствующих навыков.

1.2 Задачи дисциплины

В задачи учебного курса входит:

- знакомство с различными сторонами переговорного процесса;
- формирование у учащегося целостного представления о структуре переговорной деятельности;
- организация возможности проведения переговоров.

Предполагается, что в результате успешного освоения учебной дисциплины магистранты поймут логику ведения деловых переговоров, сформируют представление об этой деятельности в широком ракурсе, о ее связи с другими направлениями организационно-управленческой деятельности; узнают из каких элементов состоит переговорный процесс, познакомятся со спецификой общения на переговорах; сформируют навыки выработки переговорной стратегии и тактики.

1.3 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Искусство ведения деловых переговоров и национальная культура» относится к базово-вариативной части профессионального цикла обязательных дисциплин подготовки по направлению 38.04.01 «Экономика». Курс «Искусство ведения деловых переговоров и национальная культура» тесно связан и является необходимым для успешного освоения следующих дисциплин: «Менеджмент», «Управление человеческими ресурсами», «Экономическая политика», «Теория торговли и международная торговля», «Регулирование экономики в условиях ЕС и ВТО», «Психология в организации и поведение на работе».

1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих *общепрофессиональных/профессиональных* компетенций (ОПК, ПК): ОПК-2, ОПК-3, ПК-4, ПК-8.

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ОПК-2	готовность руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	основные параметры подготовки к переговорам; знать национальные стили ведения переговоров	создавать условия для начала переговоров в различных ситуациях; вырабатывать переговорную стратегию	тактическими приемами на переговорах

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
2.	ОПК-3	способность принимать организационно-управленческие решения	проблемы восприятия и отношения сторон на переговорах; типологию возможных решений на переговорах	решать организационные вопросы, связанные с переговорным процессом; вырабатывать личностный стиль ведения переговоров; подавать собственную позицию на переговорах	вербальными и невербальными средствами общения на переговорах
3.	ПК-4	способность представлять результаты проведенного исследования научному сообществу в виде статьи или доклада	основные аспекты анализа переговорной деятельности; основные направления исследования переговорной деятельности в России и за рубежом	проводить коллективный исследовательский проект, посвященный истории исследования переговоров	навыками работы в малых группах
4.	ПК-8	способность готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макро-уровне	методы сбора и анализа информации	использовать методы сбора и анализа информации	методами сбора и анализа информации

Форма проверки развития (степени овладения) компетенциями: посещение лекций, работа на практических занятиях, ответ на зачете.

По завершении курса «Искусство ведения деловых переговоров и национальная культура» у студентов должно сформироваться:

- понимание логики ведения деловых переговоров;
- представление о переговорной деятельности в широком ракурсе;
- представление о связи переговорной деятельности с другими направлениями организационно-управленческой работы;
- представление об элементах переговорного процесса;
- понимание специфики общения на переговорах;
- представление о механизмах выработки переговорной стратегии и тактики.

Образовательные методики (формы проведения занятий): лекции и практическое занятия, коллоквиумы, ролевые и имитационные игры (упражнения), кейсы, деловые игры, индивидуальные исследовательские проекты.

Форма проверки знаний: зачет.

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зач. ед. (72 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице:

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры (часы)			
		9			
Контактная работа, в том числе:					
Аудиторные занятия (всего):	36	36			
Занятия лекционного типа	6	6	-	-	-
Лабораторные занятия	-	-	-	-	-
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	30	30	-	-	-
	-	-	-	-	-
Иная контактная работа:					
Контроль самостоятельной работы (КСР)	-	-			
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2	0,2			
Самостоятельная работа, в том числе:					
Курсовая работа	-	-	-	-	-
Проработка учебного (теоретического) материала	10	10	-	-	-
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)	10	10	-	-	-
Реферат	10	10	-	-	-
Подготовка к текущему контролю	5,8	5,8	-	-	-
Контроль:					
Подготовка к экзамену	-	-			
Общая трудоемкость	час.	72	72	-	-
	в том числе контактная работа	36,2	36,2		
	зач. ед	2	2		

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по темам дисциплины.
Темы дисциплины, изучаемые в 9 семестре (очная форма)

№ тем	Наименование тем	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Теория искусства ведения переговоров	19	1	6		7
2.	Подготовка и ведение переговоров	19	1	6		7
3.	Деловые переговоры	19	1	6		7
4.	Национальная культура в переговорах	19	1	6		7
5.	Международные переговоры	20	2	6		7,8

	Контроль					
	Курсовая работа					
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2				
	Итого по дисциплине:	72	6	30		35,8

2.3 Содержание тем дисциплины

2.3.1 Занятия лекционного типа

№	Наименование темы	Содержание темы	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1	Теория искусства ведения переговоров	Конфликт, сотрудничество, переговоры: соотношение понятий. Причины формирования во второй половине XX в. научного направления по изучению переговоров. Периодизация зарубежных исследований переговоров. Российские исследования переговоров: особенности развития. Переговоры: общая структура. Теория игр: основы и перспективы. Стратегии для конфликта и кооперации. Последовательные игры и стратегические движения. Переговорные игры. Переговорные движущие силы. Переговорный процесс и виды деятельности. Переговорное поведение. Психологический и институциональный контекст. Созерцание. Многосторонние переговоры. Условия, при которых переговоры оказываются выгоднее односторонних действий. Способы усиления BATNA на переговорах. Понятие переговорного пространства. Понятие многофункциональных переговоров. Невербальные средства общения во время переговоров: pro et contra. Стереотипы и их роль на переговорах. Механизмы формирования адекватного восприятия сторон на переговорах. Связь между восприятием и отношениями участников переговоров друг к другу.	Коллоквиум 1
2	Подготовка и ведение переговоров	Типы решений на переговорах. Подготовка к переговорам в условиях конфликта, кризиса, отношений сотрудничества: общее и особенное. Организационная и содержательная стороны подготовки к переговорам: содержание понятий. Основные этапы подготовки к переговорам. Состав делегаций на переговорах: подходы к определению. «Переговорная концепция», «условия приемлемости», «варианты решения»: содержание понятий. Понятие «внутренних переговоров». Основные элементы структуры переговорного процесса. Понятие переговорной стратегии и тактики и их связь. Понятие переговорной позиции и	Коллоквиум 2

		способы ее подачи. Соотношение понятий гибкости и силы при ведении переговоров. Способы усиления переговорной позиции. Понятие стиля ведения переговоров. Влияние стиля на характер переговоров и их результат. Основные показатели личностного стиля ведения переговоров. Роль посредника в переговорах. Основные функции посредника на переговорах. Положительные и отрицательные стороны ведения переговоров при посредниках. Функции переговорного посредника. Особенности проведения переговорного посредничества. Психологические качества посредника как залог успешности его функций.	
3	Деловые переговоры	Философия деловых переговоров. Стратегии для решения конфликта. Четыре мантры в деловых переговорах. Обзор пяти фаз деловых переговоров. Десять золотых правил успешных деловых переговоров. Планирование деловых переговоров на практике. RDC ten point план. Переговоры для Super-Win. Детальный Proposal Design (Медуза). Размыкание переговорного Deadlock.	Доклад-презентация 1
4	Национальная культура в переговорах	Влияние национальной культуры на переговорный процесс. Кросс-культурные результаты в переговорах. Заложник переговорной перспективы. Дипломатическая переговорная перспектива. Физические механизмы. Стратегическая основа для переговоров. Переговорные стили. Negotiation Influence Behaviors. Личностный и национальный стили ведения переговоров. Культурное измерение переговоров. Межкультурные переговоры и специфика их проведения. Основные инструменты межкультурных переговоров. Параметры анализа национальных стилей ведения переговоров. Невербальные средства общения и культурные различия.	Доклад-презентация 2
5	Международные переговоры	Изменение международно-политических реалий в конце XX – начале XXI вв. и их отражение на переговорной практике. Многосторонние переговоры: содержание понятия и основные особенности. Многоуровневые переговоры и их специфика. Современное состояние и перспективы развития практики международных переговоров и исследований в этой области. Переговоры и имидж государства. Подходы к классификации международных переговоров. Форматы проведения международных переговоров. Переговоры на высшем уровне: содержание понятия и основные особенности. Специфика организации переговоров на высшем уровне. Общая	Коллоквиум 3

		характеристика деятельности по ведению международных переговоров. Основные аспекты анализа международных переговоров. Изучение международных переговоров в России и за рубежом. Международные деловые переговоры Подготовка и ведение международных переговоров. Структура процесса ведения международных переговоров. Особенности ведения различных видов международных переговоров. Национальные и личностный стили ведения международных переговоров. Разновидности тактических приемов на международных переговорах. Организация и проведение переговоров на высшем уровне. Многосторонние и многосторонне-уровневые переговоры. Посредничество в международных переговорах и его разновидности. Технология посреднической деятельности. Психологические особенности посредника.	
--	--	---	--

2.3.2 Занятия практического типа

№	Наименование темы	Тематика практических занятий	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Теория искусства ведения переговоров	<i>Практическое занятие 1</i> Конфликт, сотрудничество, переговоры: соотношение понятий. Причины формирования во второй половине XX в. научного направления по изучению переговоров. Периодизация зарубежных исследований переговоров. Российские исследования переговоров: особенности развития.	Групповой проект 1
		<i>Практическое занятие 2</i> Переговоры: общая структура. Теория игр: основы и перспективы. Стратегии для конфликта и кооперации. Последовательные игры и стратегические движения. Переговорные игры. Переговорные движущие силы. Переговорный процесс и виды деятельности. Переговорное поведение. Психологический и институциональный контекст. Созерцание.	Имитационная игра 1
		<i>Практическое занятие 3</i> Многосторонние переговоры. Условия, при которых переговоры оказываются выгоднее односторонних действий. Способы усиления BATNA на переговорах. Понятие переговорного пространства. Понятие многофункциональных переговоров. Невербальные средства общения во время переговоров: pro et contra. Стереотипы и их роль на переговорах. Механизмы формирования адекватного восприятия	Интерактивное упражнение 1, Групповой проект 2

		сторон на переговорах. Связь между восприятием и отношениями участников переговоров друг к другу.	
2.	Подготовка и ведение переговоров	<i>Практическое занятие 4</i> Типы решений на переговорах. Подготовка к переговорам в условиях конфликта, кризиса, отношений сотрудничества: общее и особенное. Организационная и содержательная стороны подготовки к переговорам: содержание понятий. Основные этапы подготовки к переговорам. Состав делегаций на переговорах: подходы к определению. «Переговорная концепция», «условия приемлемости», «варианты решения»: содержание понятий. Понятие «внутренних переговоров».	Групповой проект 3
		<i>Практическое занятие 5</i> Основные элементы структуры переговорного процесса. Понятие переговорной стратегии и тактики и их связь. Понятие переговорной позиции и способы ее подачи. Соотношение понятий гибкости и силы при ведении переговоров. Способы усиления переговорной позиции. Понятие стиля ведения переговоров. Влияние стиля на характер переговоров и их результат. Основные показатели личностного стиля ведения переговоров. Роль посредника в переговорах. Основные функции посредника на переговорах. Положительные и отрицательные стороны ведения переговоров при посредниках. Функции переговорного посредника. Особенности проведения переговорного посредничества. Психологические качества посредника как залог успешности его функций.	Имитационная игра 2
		<i>Практическое занятие 6</i> <i>Основные параметры подготовки и ведения переговоров:</i> Создание условий для начала переговоров в условиях конфликта и кризиса. Организационные вопросы подготовки к переговорам. Содержательная сторона подготовки к переговорам. Основные разновидности переговорной стратегии. Тактические приемы на переговорах.	Групповой проект 4
3.	Деловые переговоры	<i>Практическое занятие 7</i> Философия деловых переговоров. Стратегии для решения конфликта. Четыре мантры в деловых переговорах.	Имитационная игра 3
		<i>Практическое занятие 8</i> Обзор пяти фаз деловых переговоров. Десять золотых правил успешных деловых переговоров.	Имитационная игра 4
		<i>Практическое занятие 9</i> Планирование деловых переговоров на практике. RDC ten point план. Переговоры для	Имитационная игра 5

		Super-Win. Детальный Proposal Design (Медуза). Размыкание переговорного Deadlock.	
4.	Национальная культура в переговорах	<i>Практическое занятие 10</i> Влияние национальной культуры на переговорный процесс. Кросс-культурные результаты в переговорах. Заложник переговорной перспективы.	Имитационная игра 6
		<i>Практическое занятие 11</i> Дипломатическая переговорная перспектива. Физические механизмы. Стратегическая основа для переговоров. Переговорные стили. Negotiation Influence Behaviors.	Кейс 1
		<i>Практическое занятие 12</i> Личностный и национальный стили ведения переговоров. Культурное измерение переговоров. Межкультурные переговоры и специфика их проведения. Основные инструменты межкультурных переговоров. Параметры анализа национальных стилей ведения переговоров. Невербальные средства общения и культурные различия.	Видеотренинг 1
5.	Международные переговоры	<i>Практическое занятие 13</i> Изменение международно-политических реалий в конце XX – начале XXI вв. и их отражение на переговорной практике. Многосторонние переговоры: содержание понятия и основные особенности. Многоуровневые переговоры и их специфика. Современное состояние и перспективы развития практики международных переговоров и исследований в этой области. Переговоры и имидж государства. Подходы к классификации международных переговоров. Форматы проведения международных переговоров. Переговоры на высшем уровне: содержание понятия и основные особенности. Специфика организации переговоров на высшем уровне.	Имитационная игра 7
		<i>Практическое занятие 14</i> <i>Международные переговоры как практическая деятельность:</i> Общая характеристика деятельности по ведению международных переговоров. Основные аспекты анализа международных переговоров. Изучение международных переговоров в России и за рубежом. Международные деловые переговоры Подготовка и ведение международных переговоров. Структура процесса ведения международных переговоров. Условия, необходимые для проведения переговоров. Функции международных переговоров. Особенности человеческой деятельности при ведении переговоров. Общение сторон при ведении переговоров. Восприятие и принятие решений на международных переговорах.	Деловая игра 1

		<i>Практическое занятие 15</i> <i>Переговоры на высшем уровне, многосторонние и многоуровневые переговоры:</i> Особенности ведения различных видов международных переговоров. Национальные и личностный стили ведения международных переговоров. Разновидности тактических приемов на международных переговорах. Организация и проведение переговоров на высшем уровне. Многосторонние и многоуровневые переговоры. Посредничество в международных переговорах и его разновидности. Технология посреднической деятельности. Психологические особенности посредника.	Деловая игра 2
--	--	---	----------------

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1	<i>Проработка учебного (теоретического) материала</i>	Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
2	<i>Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)</i>	Методические указания по выполнению расчетно-графических заданий. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
3	<i>Подготовка к текущему контролю</i>	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
4	<i>Реферат</i>	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

3. Образовательные технологии

В процессе ведения дисциплины «Искусство ведения деловых переговоров и национальная культура» применяются следующие образовательные технологии:

Лекция – систематическое, последовательное изложение преподавателем определенного раздела учебной дисциплины.

Практическое занятие – занятия, проводимые под руководством преподавателя и направленные на углубление научно-теоретических знаний и овладение учащимися определенными методами работы в контексте учебной дисциплины.

Коллоквиум – беседа преподавателя с учащимися для выяснения их знаний.

Доклад-презентация – вид самостоятельной научно-исследовательской работы, при котором учащийся раскрывает суть исследуемой проблемы, а также собственные взгляды на нее. Результаты представляются аудитории при помощи средств мультимедиа.

Интерактивное упражнение – вид учебного занятия, направленного на решение учащимися творческого задания в учебной аудитории.

Имитационная игра – метод поиска выгодных решений в контексте условной проблемной ситуации.

Кейс – вид задания, направленный на решение учащимися реальной экономической или социальной проблемы.

Деловая игра – имитация рабочего процесса, моделирование, упрощенное воспроизведение реальной переговорной ситуации. Перед участниками игры ставятся задачи, аналогичные тем, которые они должны решать в ежедневной профессиональной деятельности.

Видеотренинг – метод практического обучения, элемент деловых игр. Позволяет имитировать ситуацию деловой встречи, во время которой учащиеся поочередно выступают в различных ролях. Их действия снимаются на видеокамеру, а затем просматриваются и обсуждаются.

Групповой исследовательский проект (работа в малых группах) – самостоятельная деятельность, осуществляемая учащимися под руководством преподавателя и направленная на развитие интеллектуальных, творческих способностей посредством решения субъективной учебной проблемы.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

Коллоквиумы

Методические указания:

Коллоквиум проводится в устной форме. Целью проведения коллоквиума является формирование у магистрантов навыков анализа теоретических и прикладных проблем на основе самостоятельного изучения учебной и научной литературы, а также определение уровня их знаний по ключевым темам курса «Искусство ведения деловых переговоров и национальная культура».

Проведение коллоквиума подразумевает обсуждение ключевых проблем по отдельным разделам дисциплины «Искусство ведения деловых переговоров и национальная культура» путем проведения собеседования или заслушивания тематических докладов. На коллоквиуме студент обязан продемонстрировать свободное владение материалом, изученным в ходе учебного процесса и относящимся к рассматриваемой проблеме, знания о содержании различных подходов (теорий, концепций) в рамках заданной проблематики, возможность сопоставлять их между собой, выделять их достоинства и недостатки, умение представлять и обосновывать собственное мнение по обсуждаемому кругу вопросов.

Важнейшим фактором успешной сдачи коллоквиума является самостоятельное изучение учащимся рекомендуемой научной литературы как из основного, так и дополнительного списка.

Организация проведения коллоквиума включает предварительное ознакомление студентов с тематикой вопросов для подготовки к коллоквиуму, соответствующей тематике вопросов литературой, процедурой проведения коллоквиума.

Перед устными ответами студенты должны загружать в электронную систему письменную форму ответа на все (полный список) вопросы коллоквиума. Объем ответа на каждый вопрос коллоквиума составляет 0,25 страницы.

Коллоквиум проводится в учебной группе и каждому из учащихся адресуется конкретный вопрос.

Коллоквиум 1

1. Конфликт, сотрудничество, переговоры: соотношение понятий.
1. Причины формирования во второй половине XX в. научного направления по изучению переговоров.
2. Периодизация зарубежных исследований переговоров.
3. Российские исследования переговоров: особенности развития.
4. Переговоры: общая структура.
5. Теория игр: основы и перспективы.
6. Стратегии для конфликта и кооперации.
7. Последовательные игры и стратегические движения.
8. Переговорные игры.
9. Переговорные движущие силы.
10. Переговорный процесс и виды деятельности.
11. Переговорное поведение.
12. Психологический и институциональный контекст.
13. Созерцание.
14. Многосторонние переговоры.
15. Условия, при которых переговоры оказываются выгоднее односторонних действий.
16. Способы усиления BATNA на переговорах.
17. Понятие переговорного пространства.
18. Понятие многофункциональных переговоров.
19. Невербальные средства общения во время переговоров: pro et contra.
20. Стереотипы и их роль на переговорах.
21. Механизмы формирования адекватного восприятия сторон на переговорах.
22. Связь между восприятием и отношениями участников переговоров друг к другу.

Критерии оценки коллоквиумов:

«отлично» – представление студентом собственной аргументированной позиции относительно проблемы, освещенной в вопросах к коллоквиумам; свободное оперирование специальной лексикой; знание проблемы с различных сторон; умение отстоять свою позицию в научном споре;

«хорошо» – студент в целом владеет материалом, может аргументировать свою позицию, использует специальную лексику, однако его анализу не хватает требуемой глубины, по причине недостаточного изучения рекомендуемой литературы и интернет-источников;

«удовлетворительно» – в ответе студента отсутствует аргументация, позиция не отстаивается по причине слабого владения материалом;

«неудовлетворительно» – студент полностью не готов принимать участие в дискуссии.

Доклады-презентации

Методические указания:

На практические занятия студенты готовят доклады-презентации на основе обозначенных вопросов длительностью 15 мин., затем на занятии в аудитории делают их презентацию с использованием мультимедийных средств, программного обеспечения MS Power Point или аналогичного.

Доклад-презентация 1

1. Философия деловых переговоров.
2. Стратегии для решения конфликта.
3. Четыре мантры в деловых переговорах.
4. Обзор пяти фаз деловых переговоров.
5. Десять золотых правил успешных деловых переговоров.
6. Планирование деловых переговоров на практике.
7. RDC ten point план.
8. Переговоры для Super-Win.
9. Детальный Proposal Design (Медуза).
10. Размыкание переговорного Deadlock.

Критерии оценки докладов-презентаций:

«отлично» – доклад-презентация имеет продуманную структуру, тема изложена логично, выделены ключевые проблемы, использована рекомендуемая литература и интернет-источники; работа носит творческий и самостоятельный характер (отсутствие плагиата); в работе прослеживается авторский анализ, позиция и выводы;

«хорошо» – тема в целом изложена логично, работа носит самостоятельный характер, однако отсутствует структура, использовано минимальное количество рекомендуемой литературы и интернет-источников, отсутствует авторский анализ и выводы;

«удовлетворительно» – требуется существенная доработка задания, отсутствует структура презентации, материал к презентации подобран недобросовестно, не использована рекомендуемая литература и интернет-источники; устное представление материала неуверенное; не соблюден регламент выступления;

«неудовлетворительно» – полная неготовность студента к докладу-презентации.

Интерактивные упражнения

Методические указания:

Интерактивные упражнения и имитационные игры подразумевают создание преподавателем дискуссионной ситуации в аудитории, в которую предполагается вовлечение всех учащихся.

Главное отличие интерактивных упражнений от имитационных (деловых) игр состоит в том, что они не требуют от учащихся самостоятельной подготовки. Задание предлагается выполнить непосредственно на занятии.

Интерактивное упражнение 1

«Неоднозначная теща»

В игре используется картинка «неоднозначная теща», которая содержит фактически два рисунка: девушки и старухи. Академическая группа делится на две подгруппы. Для формирования стереотипов в первой подгруппе сначала предъявляется картинка, на которой явно проступает лицо девушки, а во второй подгруппе – лицо старухи. Далее обеим подгруппам дается основной рисунок и предлагается обсудить его и прийти к единому решению относительно возраста женщины, изображенной на нем.

Имитационные игры

Методические указания:

Основной целью проведения имитационных игр по курсу «Искусство ведения деловых переговоров и национальная культура» является формирование профессиональных качеств у студентов посредством погружения в конкретную переговорную ситуацию, смоделированную условиями игры.

Имитационная игра достаточно реально имитирует существующую действительность, создает динамичные организационные модели, более интенсивно побуждает к решению намеченных целей.

Работа в группе дает эффект взаимодействия, основанный на обмене знаниями, кооперации участников и опыте совместной выработки приемлемых решений.

При конструировании игры предполагается организация совместной деятельности игроков, имеющая характер ролевого взаимодействия в соответствии с правилами и нормами. Достижение цели происходит путем принятия групповых и индивидуальных решений. В основу разработки положена деятельность, отражающая согласование различных интересов. Содержанием выступает явление, к которому имеется множество подходов (теоретических и практических), обусловленных различными смысловыми позициями участников.

Накануне игры учащиеся знакомятся с ее правилами и самостоятельно готовятся к проведению. На занятии в аудитории создается игровая ситуация, в рамках которой студенты действуют, придерживаясь определенной стратегии. После завершения игры проводится обсуждение ее хода: преподаватель выслушивает мнения учащихся об игре, их предложения и пожелания по методике применения, а также о поведении и взаимоотношениях участников во время игры.

Имитационная игра 1

«Смена ролей»

Выбирается хорошо известная конфликтная ситуация в отношениях между странами. Академическая группа разбивается на пары. Каждый из студентов в паре берет роль одной из сторон. В течение 15 минут проводятся «мини-переговоры» с изложением и аргументацией позиции каждой из сторон. Затем участники меняются ролями и также 15 минут ведут «мини-переговоры». По окончании проводится общее обсуждение в группе:

насколько смена роли позволяет или не позволяет лучше понять позицию другой стороны? Обнаруживаются ли стереотипы? Что общего и различного было в переговорах разных пар студентов?

Критерии оценки имитационных игр и интерактивных упражнений:

«отлично» – в ходе игры (упражнения) студент полностью постиг цель занятия, в контексте игры (упражнения) методически грамотно подошел к организации своей деятельности, в ходе игры (упражнения) творчески использовал полученные знания и навыки, внес весомый вклад в общий результат группы;

«хорошо» – в ходе игры (упражнения) студент проявил достаточную активность, однако при этом очевиден недостаток фундаментальных теоретических знаний, вследствие недостаточной самостоятельной работы с рекомендованной литературой;

«удовлетворительно» – в ходе игры (упражнения) студент не проявил себя творчески и активно, тем самым не внося сколь бы то ни было существенного вклада в общий результат группы;

«неудовлетворительно» – студент не принимал участие в игре (упражнении).

Кейсы

Методические указания:

Учащиеся должны исследовать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. Кейсы основываются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

Кейс 1

Тиму Карру, американцу, работавшему на оборонном предприятии, предстояли трудные переговоры с потенциальным клиентом – топ-менеджером компании из Саудовской Аравии, но он не особенно волновался за их исход. Тим был опытным переговорщиком и хорошо знал основные правила:

- а) люди – отдельно, проблема – отдельно;
- б) заранее подготовь запасные сценарии или лучшую альтернативу обсуждаемому соглашению;
- в) главное – интересы сторон, а не их позиции.

Все это он учил, сдавал на экзаменах.

Он позвонил в Саудовскую Аравию. Долгий телефонный разговор шел по плану. Тим осторожно подводил собеседника к тому, чтобы тот согласился на предлагаемые ему условия, и, казалось, достиг цели. «Позвольте, я подведу итог, – сказал он. – Итак, вы готовы обеспечить поставки для намеченного на следующий год проекта и свяжетесь со своим коллегой из вашего отдела энергетики, чтобы получить его одобрение. Тогда я отправлю письмо... Далее, вы сказали, что вы...». Но, когда Тим закончил подробно излагать, кто на что согласился, ответом ему было долгое молчание. Наконец в трубке раздался тихий, но твердый голос: «Я сказал вам, что сделаю это. Вы думаете, что я не выполняю своих обещаний? Что я не держу слова?». На этом разговор закончился – и переговоры тоже.

Задание: Разные теории ведения переговоров вполне могут оказаться уместными, если вы заключаете сделку с компанией из своей страны. Но в условиях глобализации экономики на переговорах могут обсуждаться самые разные вопросы: создание совместного предприятия в Китае, соглашение об аутсорсинге в Индии или контракт о поставках из Швеции. А если так, то приходится иметь дело с людьми, которые руководствуются очень разными правилами общения. То, что в одной культуре помогает получить согласие, в другой приводит к отказу....

Разберитесь в содержании национально-культурного аспекта проблемы, возникшей в национальных переговорах. Предложите возможные решения и выберите наилучшее из них по критериям оценки решений в национальных переговорах.

Критерии оценки кейсов:

«отлично» – студент полностью разобрался в содержании национально-культурного аспекта проблемы и предложил наилучшее ее решение, творчески используя полученные знания и навыки;

«хорошо» – студент проявил достаточную активность в поиске наилучшего решения кейса, однако при аргументации очевиден недостаток фундаментальных теоретических знаний, вследствие недостаточной самостоятельной работы с рекомендованной литературой;

«удовлетворительно» – в ходе работы над кейсом студент не проявил себя творчески и активно, тем самым не внося сколь бы то ни было существенного вклада в общий результат группы;

«неудовлетворительно» – студент не принимал участие в работе над кейсом.

Деловые игры

Методические указания:

Деловые игры «Пандория» и «Траблленд» предназначены для развития компетенций участника многосторонних переговоров. Для проведения каждой игры необходимо не менее 10 человек – пять команд по два человека. Возможно и меньшее количество участников, но наилучший эффект достигается, когда каждая команда переговорщиков состоит не менее чем из двух человек, поскольку игроки должны найти не только межкомандный, но и внутрикомандный консенсус, что является необходимым условием для эффективного проведения переговоров в реальной жизни. Одна из команд назначается преподавателем председательствующей. В зависимости от замысла преподавателя это может быть команда, желающая сорвать переговоры, или, наоборот, команда, наиболее заинтересованная в их успехе. Переговоры могут проводиться в несколько этапов. По усмотрению преподавателя многосторонние переговоры могут прерываться, чтобы участники могли провести двусторонние консультации. Консультации, как и переговоры, должны проходить под наблюдением преподавателя. Для усложнения игры преподаватель вводит в нее дополнительные условия, которые усложняют или упрощают сценарий, поощряют ту или другую команду. «Ходы» преподавателя зависят от того, как проходит игра. Соответственно игра может проводиться как в течение одной академической пары, так и в течение двух. В этом случае игровая модель становится более похожей на реальность, что, хотя и усложняет игру для участников, но учит их действовать в условиях неопределенности.

Деловая игра 1 «Пандория»

Конфиденциальная информация для страны Альфа:

Вы — представители нового правительства Альфы, пришедшего к власти несколько месяцев назад в результате свержения диктаторского режима генерала Сангрэ. Это ваши первые переговоры в качестве демократического правительства Альфы.

Во время правления генерала Сангрэ Альфа вела войну с соседним государством Бета и смогла отвоевать у нее область Пандория.

Пандория богата природными ресурсами, в том числе газовыми и нефтяными месторождениями. В то же время, в вашей стране наблюдается резкий недостаток квалифицированных кадров для эффективной разработки этих месторождений. Другими словами, без специалистов в ближайшие пять лет вы не сможете получить прибыль с

этих месторождений. Однако, уже сегодня вы можете найти высококвалифицированные кадры для разработки месторождений в стране Дельта.

Также полностью отсутствует инфраструктура доставки газа и нефти в страны, которые желают приобретать эти ресурсы. Наиболее удобный путь экспорта пролегает через территорию соседнего государства Гамма.

Пандория заселена этническими бетцами, которые, впрочем, очень близки по происхождению к альфцам, и поэтому не поднимают вопроса об автономии. Однако, поскольку у жителей Пандории есть родственники как в Альфе, так и в Бете, на повестке дня стоит вопрос о безвизовом проезде между этими странами.

На территории Пандории также находится Храм святой Беты, одна из святынь бетцев.

Тем не менее Бета предложила вашему правительству провести переговоры по поводу будущего Пандории. Вы не могли отказаться от участия в этих переговорах, поскольку выход из международной изоляции — ваш единственный шанс развить экономику страны. После войн генерала Сангрэ и ужасающей коррупции среди его окружения в настоящее время бюджетный дефицит Альфы составляет около 300 млн. молларов, а на развитие экономики вам, по мнению ведущих экономистов, необходимо тратить не менее 100 млн. в год на протяжении 10 лет.

Бета предлагает вам решить вопрос о возвращении ей Пандории. Для вас в этом есть как плюсы, так и минусы. С одной стороны, это укрепит ваши международные контакты, позволит легитимизировать ваше правительство на международной арене. С другой стороны, часть населения страны, продолжающая поддерживать павший режим генерала Сангрэ, может постараться использовать этот факт и представить его как национальную измену. Радикалы, которых не поддерживает население страны, но которые неплохо оснащены, вооружены и организованы, угрожают вам восстанием, и у вас очень мало денег для того, чтобы экипировать внутренние войска и вооружённые формирования для подавления бунта.

Для предотвращения бунта вам потребуется около 100 млн. молларов.

В том случае, если вы не передадите Пандорию Бете, бунт все равно может начаться. По иронии судьбы, первой провинцией, которую вы потеряете, будет Пандория, поэтому вашим правительством принято решение постараться выменять Пандорию на максимально большое количество уступок и ресурсов от других сторон. «Возможны самые разные механизмы, но давайте избавимся от Пандории, у нас слишком много проблем, чтобы заниматься ещё и ею. При этом выжмем из наших соседей все, что возможно».

С другой стороны, прибыль от запасов Пандории оценивается в 1 млрд. молларов в год. Поэтому, поучаствовать в разработке этих месторождений было бы очень выгодно для вашей страны. Ведь 40% прибыли от разработок хватит, чтобы покрыть дефицит вашего государственного бюджета и приступить к экономическим реформам! А иначе вам будет крайне сложно свести концы с концами.

Конфиденциальная информация для страны Бета:

Вы — официальные представители страны Бета, инициировавшие переговоры со своим соседом Альфой.

Во время правления генерала Сангрэ, режим которого пал несколько месяцев назад, Альфа вела войну с вашим государством и смогла отвоевать у вас область Пандория.

Пандория богата природными ресурсами, в том числе газовыми и нефтяными месторождениями. В то же время, в вашей стране наблюдается резкий недостаток квалифицированных кадров для эффективной разработки этих месторождений. Другими словами, без специалистов в ближайшие пять лет вы не сможете получить прибыль с этих месторождений. Однако, уже сегодня вы можете найти высококвалифицированные кадры для разработки месторождений в стране Дельта.

Также полностью отсутствует инфраструктура доставки газа и нефти в страны, которые желают приобретать эти ресурсы. Наиболее удобный путь экспорта пролегает через территорию соседнего государства Гамма.

Пандория заселена этническими бетцами, которые, впрочем, очень близки по происхождению к альфцам, и поэтому не поднимают вопроса об автономии. Однако, поскольку у жителей Пандории есть родственники как в Альфе, так и в Бете, часто поднимается вопрос о безвизовом проезде между этими странами.

На территории Пандории также находится Храм святой Беты, одна из святынь бетцев.

Вы знаете, что положение нынешнего демократического правительства Альфы довольно шатко. Этому способствуют и слабая экономика, и недостаток средств в казне, и подрывные действия радикальной организации, угрожающей реставрацией режима генерала Сангрэ. Поэтому, вы предлагаете Альфе передать вам Пандорию обратно.

Вы опасаетесь предоставить жителям Альфы или Пандории визы для перемещения, потому что боитесь, что страну наводнят преступники и экстремисты. Впрочем, вы ничего не имеете против мирных граждан Альфы, к тому же ваши народы были исторически очень близки.

Вы готовы на многое для того, чтобы Пандория возвратилась под вашу юрисдикцию, потому что потеря Пандории стала для вашей страны национальным позором. Дело в том, что на территории Пандории находится одна из национальных святынь вашей страны — Храм святой Беты. Однако вы должны действовать в правовом поле — международное сообщество считает Пандорию законной провинцией Альфы.

Президент вашей страны распорядился выделить до 400 млн. молларов на поддержку государственности Альфы, пояснив при этом: «В том случае, если Альфа пойдет нам навстречу, мы могли бы поучаствовать и в развитии ее экономики. В общем, мы готовы платить и больше, потому что заинтересованы в возвращении Пандории».

Вы заинтересованы в разработке месторождений Пандории, но для промышленно развитой Беты принципиальным вопросом является юрисдикция провинции и доступ к Храму. Тем не менее 40% прибыли от месторождений вам бы не помешали.

Конфиденциальная информация для страны Гамма:

Ваше государство граничит с государствами Альфа и Бета. Между этими странами происходят переговоры по поводу провинции Пандория, и вас вместе с государствами Дельта и Зета пригласили в качестве посредника.

Во время правления генерала Сангрэ, до прихода к власти демократического правительства, Альфа вела войну с Бетой и смогла отвоевать у нее область Пандория.

Пандория богата природными ресурсами, в том числе газовыми и нефтяными месторождениями. Однако, полностью отсутствует инфраструктура доставки газа и нефти в страны, которые желают приобретать эти ресурсы. Наиболее удобный путь экспорта пролегает через территорию Гаммы.

Пандория заселена этническими бетцами, которые, впрочем, очень близки по происхождению к альфцам, и поэтому не поднимают вопроса об автономии. Однако, поскольку у жителей Пандории есть родственники как в Альфе, так и в Бете, часто поднимается вопрос о безвизовом проезде между этими странами. На территории Пандории также находится Храм святой Беты, одна из святынь бетцев.

Вы знаете, что положение нынешнего демократического правительства Альфы довольно шатко. Этому способствуют и слабая экономика, и недостаток средств в казне, и подрывные действия радикальной организации, угрожающей реставрацией режима генерала Сангрэ. В то же время, вы очень симпатизируете стране Альфа и готовы установить с ней союзные отношения.

Вы знаете, о том, что самый выгодный путь экспорта запасов пролегает через вашу территорию. Вы готовы предоставить территорию и даже за свои деньги построить газо- и нефтепроводы, в том случае если получите долю не менее 10% в освоении ресурсов (около 100 млн. молларов в год). Чтобы склонить на вашу сторону ваших контрагентов, вы

располагаете ресурсами в размере 100 млн. молларов. «Потратьте их с умом, мы не Бахрейн, чтоб разбрасываться деньгами», — сказал ваш президент в конфиденциальной беседе.

Конфиденциальная информация для страны Дельта:

Ваше государство граничит с Гаммой, которая в свою очередь граничит с государствами Альфа и Бета, между которыми происходят переговоры по поводу провинции Пандория, и вас вместе со странами Гамма и Зета пригласили в качестве посредника.

Во время правления генерала Сангрэ, до прихода к власти демократического правительства, Альфа вела войну с Бетой и смогла отвоевать у нее область Пандория.

Пандория богата природными ресурсами, в том числе газовыми и нефтяными месторождениями. Однако, полностью отсутствует инфраструктура доставки газа и нефти в страны-экспортеры. Наиболее удобный путь экспорта пролегает через территорию Гаммы.

Пандория заселена этническими бетцами, которые, впрочем, очень близки по происхождению к альфцам, и поэтому не поднимают вопроса об автономии. Однако, поскольку у жителей Пандории есть родственники как в Альфе, так и в Бете, часто поднимается вопрос о безвизовом проезде между этими странами. На территории Пандории также находится Храм святой Беты, одна из святынь бетцев.

Вы знаете, что положение нынешнего демократического правительства Альфы довольно шатко. Этому способствуют и слабая экономика, и недостаток средств в казне, и подрывные действия радикальной организации, угрожающей реставрацией режима генерала Сангрэ.

Дельта является государством с хорошо развитой научной инфраструктурой, университеты Дельты ежегодно выпускают множество прекрасных специалистов, в том числе и в нефтегазовой сфере, которых так не хватает для успешного освоения месторождений Пандории. Вы считаете, что ваши специалисты могут способствовать подъему региональной экономики.

Ваша задача — выгодно «продать» ваших специалистов, получив за это не менее 10% в освоении ресурсов Пандории (около 100 млн. молларов в год).

Конфиденциальная информация для страны Зета:

Ваше государство является наряду со странами Дельта и Гамма посредником в переговорах между Альфой и Бетой по поводу провинции Пандория.

Во время правления генерала Сангрэ, до прихода к власти демократического правительства, Альфа вела войну с Бетой и смогла отвоевать у нее область Пандория.

Пандория богата природными ресурсами, в том числе газовыми и нефтяными месторождениями. Однако, полностью отсутствует инфраструктура доставки газа и нефти в страны-экспортеры. Наиболее удобный путь экспорта пролегает через территорию Гаммы.

Пандория заселена этническими бетцами, которые, впрочем, очень близки по происхождению к альфцам, и поэтому не поднимают вопроса об автономии. Однако, поскольку у жителей Пандории есть родственники как в Альфе, так и в Бете, часто поднимается вопрос о безвизовом проезде между этими странами. На территории Пандории также находится Храм святой Беты, одна из святынь бетцев.

Вы знаете, что положение нынешнего демократического правительства Альфы довольно шатко. Этому способствуют и слабая экономика, и недостаток средств в казне, и подрывные действия радикальной организации, угрожающей реставрацией режима генерала Сангрэ.

Зета — и этого никто не знает — находится в прекрасных отношениях с радикалами Альфы. Интерес Зеты заключается в том, чтобы сорвать переговоры и дожидаться бунта в Альфе, после чего легко захватить Пандорию.

Для этого спецслужбы Зеты подготовили различные провокации, а из секретных фондов было выделено 100 млн. молларов.

«Лгите, обманывайте, делайте все, чтобы Бета и Альфа не договорились. В этом случае мы станем мощнейшим государством региона и сможем покорить всех этих слабаков», — сказал вам президент Сикх.

Видеотренинги

Методические указания:

Видеотренинг помогает выявить степень овладения учащимся методикой переговоров. Каждый участник видеотренинга учится правильно выстраивать и корректировать своё поведение по результатам просмотра и обсуждения видеозаписей занятия по материалам видеотренинга.

Видеотренинг 1

Академическая группа разбивается на пары для интервью, которые участники берут друг у друга. Интервью записываются на видеокамеру, а затем разбираются с преподавателем с точки зрения использования невербальных компонентов общения.

Критерии оценки видеотренингов:

«отлично» – студент принимал активное участие в подготовке, проведении и анализе результатов видеотренинга;

«хорошо» – студент с интересом отнесся к проведению видеотренинга, однако в ходе анализа результатов ему не удалось продемонстрировать должного уровня аргументации, вследствие недостаточного внимания к самостоятельной работе на стадии подготовки к заданию;

«удовлетворительно» – студент без интереса отнесся к проведению видеотренинга и не принимал участие в обсуждении его итогов с преподавателем;

«неудовлетворительно» – студент не принимал участие в видеотренинге.

Групповые исследовательские проекты *(работа в малых группах)*

Методические указания:

Структура группового исследовательского проекта совпадает со структурой научного проекта, которая включает: формулирование значимой в исследовательском плане проблемы; выдвижение гипотезы; исследовательский поиск решения направлений проблемы; анализ, обработку, интерпретацию, оформление и презентацию полученных материалов.

Групповой исследовательский проект 1

по теме: «Вклад исследований переговоров в практику их ведения»

Работа над проектом проводится группой из 3–4 человек самостоятельно, вне аудиторных часов. Основные результаты докладываются на занятиях в форме Power Point презентации с последующим обсуждением в группе.

Критерии оценки групповых исследовательских проектов:

«отлично» - группа полностью поняла суть задания, творчески и ответственно подошла к его выполнению, презентация и публичная защита проекта указывают на полную подготовленность и компетентность группы;

«хорошо» - группа в целом поняла суть задания, в достаточной степени ответственно подошел к его выполнению, однако в ходе презентации и публичной защиты проекта в аудитории очевидна «поверхностность» в связи с недостаточно глубокой работой с рекомендуемой литературой;

«удовлетворительно» - группа не поняла суть задания, либо не отнеслась к его выполнению достаточно серьезно, представив при этом некоторые результаты;

«неудовлетворительно» - проект группой не выполнен.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Вопросы к зачету

1. Конфликт, сотрудничество, переговоры: соотношение понятий. Причины формирования во второй половине XX в. научного направления по изучению переговоров.
2. Периодизация зарубежных исследований переговоров. Российские исследования переговоров: особенности развития.
3. Переговоры: общая структура. Теория игр: основы и перспективы. Стратегии для конфликта и кооперации.
4. Последовательные игры и стратегические движения. Переговорные игры.
5. Переговорные движущие силы. Переговорный процесс и виды деятельности.
6. Переговорное поведение. Психологический и институциональный контекст. Созерцание.
7. Многосторонние переговоры.
8. Условия, при которых переговоры оказываются выгоднее односторонних действий. Способы усиления BATNA на переговорах.
9. Понятие переговорного пространства. Понятие многофункциональных переговоров.
10. Невербальные средства общения во время переговоров: pro et contra.
11. Стереотипы и их роль на переговорах. Механизмы формирования адекватного восприятия сторон на переговорах. Связь между восприятием и отношениями участников переговоров друг к другу.
12. Типы решений на переговорах.
13. Подготовка к переговорам в условиях конфликта, кризиса, отношений сотрудничества: общее и особенное.
14. Организационная и содержательная стороны подготовки к переговорам: содержание понятий.
15. Основные этапы подготовки к переговорам.
16. Состав делегаций на переговорах: подходы к определению.
17. «Переговорная концепция», «условия приемлемости», «варианты решения»: содержание понятий.
18. Понятие «внутренних переговоров».
19. Основные элементы структуры переговорного процесса. Понятие переговорной стратегии и тактики и их связь.
20. Понятие переговорной позиции и способы ее подачи. Соотношение понятий гибкости и силы при ведении переговоров. Способы усиления переговорной позиции.
21. Понятие стиля ведения переговоров. Влияние стиля на характер переговоров и их результат. Основные показатели личностного стиля ведения переговоров.
22. Роль посредника в переговорах. Основные функции посредника на переговорах. Положительные и отрицательные стороны ведения переговоров при посредниках.
23. Функции переговорного посредника. Особенности проведения переговорного посредничества. Психологические качества посредника как залог успешности его функций.
24. Философия деловых переговоров.

25. Стратегии для решения конфликта.
26. Четыре мантры в деловых переговорах.
27. Обзор пяти фаз деловых переговоров.
28. Десять золотых правил успешных деловых переговоров.
29. Планирование деловых переговоров на практике. RDC ten point план.
30. Переговоры для Super-Win.
31. Детальный Proposal Design (Медуза).
32. Размыкание переговорного Deadlock.
33. Влияние национальной культуры на переговорный процесс. Кросс-культурные результаты в переговорах. Заложник переговорной перспективы.
34. Дипломатическая переговорная перспектива. Физические механизмы.
35. Стратегическая основа для переговоров.
36. Переговорные стили. Negotiation Influence Behaviors.
37. Личностный и национальный стили ведения переговоров. Культурное измерение переговоров.
38. Межкультурные переговоры и специфика их проведения. Основные инструменты межкультурных переговоров.
39. Параметры анализа национальных стилей ведения переговоров. Невербальные средства общения и культурные различия.
40. Изменение международно-политических реалий в конце XX – начале XXI вв. и их отражение на переговорной практике.
41. Многосторонние переговоры: содержание понятия и основные особенности. Многоуровневые переговоры и их специфика.
42. Современное состояние и перспективы развития практики международных переговоров и исследований в этой области. Переговоры и имидж государства.
43. Подходы к классификации международных переговоров. Форматы проведения международных переговоров.
44. Переговоры на высшем уровне: содержание понятия и основные особенности. Специфика организации переговоров на высшем уровне.
45. Общая характеристика деятельности по ведению международных переговоров. Основные аспекты анализа международных переговоров. Изучение международных переговоров в России и за рубежом.
46. Международные деловые переговоры. Подготовка и ведение международных переговоров.
47. Структура процесса ведения международных переговоров. Особенности ведения различных видов международных переговоров.
48. Национальные и личностный стили ведения международных переговоров. Разновидности тактических приемов на международных переговорах.
49. Организация и проведение переговоров на высшем уровне. Многосторонние и многоуровневые переговоры.
50. Посредничество в международных переговорах и его разновидности. Технология посреднической деятельности. Психологические особенности посредника.

Критерии оценки вопросов к зачету:

«зачтено» – в ответе полностью раскрыта суть вопроса; ответ на вопрос хорошо структурирован; продемонстрировано знание необходимых научных понятий и владение специальной лексикой; студент посетил 90% всех лекций и практических занятий, на которых также активно работал, выступая с докладами-презентациями и принимая участие в дискуссиях на коллоквиумах; добросовестно выполнял групповые исследовательские проекты, участвовал в имитационных и деловых играх, кейсах.

«не зачтено» - получен слабый, неуверенный ответ на поставленный вопрос, либо ответ не получен вовсе, участие в выполнении заданий преподавателя не принималось в течение всего учебного курса.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

- при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

- при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

- при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

5.1 Основная литература:

1. *McCarthy, Alan*. Advanced negotiation techniques [Текст] / Alan McCarthy, Steve Hay. - New York: Apress, 2015. - xi, 159 p., incl. appendices and index. - ISBN 978-1-4842-0851-9: 2610 p. 88 к.

5.2 Дополнительная литература:

1. *Jeong, Ho Won* International negotiation [Текст]: process and strategies / Ho-Won Jeong. - Cambridge: Cambridge University Press, 2016. - xiv, 284 p., incl. bibliograph. references and index. - Bibliogr.: p.260-278. - ISBN 978-1-107-65148-7: 3952 p. 27 к.

2. *Comfort, Jeremy* Effective presentations: [practical, video-based course for professional people] [Электронный ресурс]: DVD video / Jeremy Comfort, Derek Utley. - [Oxford]: Oxford University Press, 2005. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM): (35 min.). - (Oxford Business English skills. Oxford English video). - ISBN 0194595471.

3. The only negotiating guide you'll ever need [Текст]: 101 ways to win every time in any situation / Peter B. Stark, Jane Flaherty. - New York: Crown Business, 2017. - xv, 288 p., incl. indices. - Bibliogr.: p.275. - ISBN 978-1-5247-5890-5: 1449 p. 22 к.

5.3. Периодические издания:

Периодические издания по курсу «Искусство ведения деловых переговоров и национальная культура» представлены *журналами*:

1. International Journal of Business, Humanities and Technology.
2. International Journal of Economics and Finance.
3. International Negotiation: Art and Science.
4. International Negotiation.
5. Journal of Conflict Resolution.
6. Journal of Democracy.
7. Journal of Personality and Social Psychology.
8. Journal of Social Issues.

9. Meditation in International Relations: Multiple Approaches to Conflict Management.
10. National Negotiating Styles.
11. Negotiation Journal.
12. Negotiations: Social-Psychological Perspectives.
13. Psychology Today.
14. The Journal of Human Resource and Adult Learning.
15. World Politics.

и статъями:

1. *Axelrod R.* Argumentation in Foreign Policy Settings: Britain in 1918, Munich in 1938, and Japan in 1970 // *Journal of Conflict Resolution*. 1976. Vol. 21. № 4. P. 727–744.
2. *Benziman Y.* Ingredients of a Successful Track Two Negotiation // *Negotiation Journal*. 2016. Vol. 32. № 1. P. 49–62.
3. *Cohen S., Kelman H., Miller F., Smith B.* Evolving Inter-Group Techniques for Conflict Resolution: An Israeli-Palestinian Pilot Workshop // *Journal of Social Issues*. 1977. Vol. 33. № 1. P. 165–189.
4. *Crumpp L.* Analyzing Complex Negotiations // *Negotiation Journal*. 2015. Vol. 31. № 2. P. 131–153.
5. *Fleck D., Volkema R., Pereira S., Levy B., Vaccari L.* Neutralizing Unethical Negotiating Tactics: An Empirical Investigation of Approach Selection and Effectiveness // *Negotiation Journal*. 2014. Vol. 30. № 1. P. 23–48.
6. *Guehenno Jean-Marie.* Globalization and International System // *Journal of Democracy*. 1999. № 7. P. 22–35.
7. *Hall R.* Decisions, Decisions, Decisions // *Psychology Today*. 1971. № 5. P. 51–58.
8. *Han-Ying Tng, Al K. C. Au* Strategic Display of Anger and Happiness in Negotiation: The Moderating Role of Perceived Authenticity // *Negotiation Journal*. 2014. Vol. 30. № 3. P. 301–327.
9. *Huang L.* Cross-cultural Communication in Business Negotiations // *International Journal of Economics and Finance*. 2010. Vol. 2. № 2. P. 196–199.
10. *Jameson J. K., Sohan D., Hodge J.* Turning Points and Conflict Transformation in Mediation // *Negotiation Journal*. 2014. Vol. 30. № 2. P. 209–229.
11. *Kraus R. M., Deutsch M.* Communication in Interpersonal Bargaining // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1966. № 4. P. 572–577.
12. *Kuttner R.* Cultivating Dialogue: From Fragmentation to Relationality in Conflict Interaction // *Negotiation Journal*. 2012. Vol. 28. № 3. P. 315–335.
13. *Lieh-Ching Chang* Differences in Business Negotiations between Different Cultures // *The Journal of Human Resource and Adult Learning*. 2006. P. 135–140.
14. *Liss J.* Negotiating the Marcellus: The Role of Information in Building Trust in Extractive Deals // *Negotiation Journal*. 2011. Vol. 27. № 4. P. 419–446.
15. *Marcus L. J., Dorn B. C., McNulty E. J.* The Walk in the Woods: A Step-by-Step Method for Facilitating Interest-Based Negotiation and Conflict Resolution // *Negotiation Journal*. 2012. Vol. 28. № 3. P. 337–349.
16. *Miles E. W.* Developing Strategies for Asking Questions in Negotiation // *Negotiation Journal*. 2013. Vol. 29. № 4. P. 383–412.
17. *Nowak A., Bui-Wrzosinska L., Coleman P. T., Vallacher R., Jochemczyk L., Bartkowski W.* Seeking Sustainable Solutions: Using an Attractor Simulation Platform for Teaching Multistakeholder Negotiation in Complex Cases // *Negotiation Journal*. 2010. Vol. 26. № 1. P. 49–68.
18. *Olekalns M., Druckman D.* With Feeling: How Emotions Shape Negotiation // *Negotiation Journal*. 2014. Vol. 30. № 4. P. 455–478.
19. *Peleckis K.* International Business Negotiations: Culture, Dimensions, Context // *International Journal of Business, Humanities and Technology*. 2013. Vol. 3. № 7. P. 91–99.
20. *Salacuse J. W.* The Effect of Advice on Negotiations: How Advisors Influence What Negotiators Do // *Negotiation Journal*. 2016. Vol. 32. № 2. P. 103–125.

21. *Sebenius J. K.* Negotiating with Iran: Cultural and Historical Insights // *Negotiation Journal*. 2011. Vol. 27. № 4. P. 493–497.
22. *Shell R. G.* The Morality of Bargaining: Identity versus Interests in Negotiations with Evil // *Negotiation Journal*. 2010. Vol. 26. № 4. P. 453–481.
23. *Stein J. G.* International Negotiation: A Multidisciplinary Perspective // *Negotiation Journal*. 1998. № 4. P. 221–231.
24. *Stokoe E.* Overcoming Barriers to Mediation in Intake Calls to Services: Research-Based Strategies for Mediators // *Negotiation Journal*. 2013. Vol. 29. № 3. P. 289–314.
25. *Volkema R., Rivers C.* Beyond Frogs and Scorpions: A Risk-Based Framework for Understanding Negotiating Counterparts' Ethical Motivations // *Negotiation Journal*. 2012. Vol. 28. № 4. P. 379–405.
26. *Wall J. A.* Mediation: An Analysis, Review and Proposed Research // *Journal of Conflict Resolution*. 1981. Vol. 25. № 3. P. 157–108.
27. *Wang J.* Neutral, Biased, or Both? Discursive Construction of a Mediator's Dual Role // *Negotiation Journal*. 2015. Vol. 31. № 1. P. 47–63.
28. *Weiss J. N.* From Aristotle to Sadat: A Short Strategic Persuasion Framework for Negotiators // *Negotiation Journal*. 2015. Vol. 31. № 3. P. 211–222.
29. *Winham G.* Negotiation as a Management Process // *World Politics*. 1977. № 1. P. 87–114.
30. *Zartman N., Druckman D., Jensen L., Pruitt D. G., Young P.* Negotiation as a Search for Justice // *International Negotiation*. 1996. Vol. 1. № 1. P. 79–98.

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Center for Meditation and Conflict Resolution, United States Peace Institute: <http://www.usip.org/mediation/index.html>.
2. International Negotiation: A Journal of Theory and Practice: <http://interneg.org/in>.
3. Negotiation Journal: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/nej.2016.32.issue-2/issuetoc>.
4. Processes of International Negotiation: <http://www.iiasa.ac.at/Research/PIN>.

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Учебным планом по направлению 38.04.01 «Экономика» при освоении дисциплины «Искусство ведения деловых переговоров и национальная культура» предусмотрено самостоятельное изучение теоретического материала.

В конце лекционного блока магистрантам называются темы практических занятий и выдается перечень вопросов для самостоятельного изучения теоретического материала. Также самостоятельная работа подразумевает подготовку к коллоквиумам, докладам-презентациям, имитационным и деловым играм, кейсам и проведение групповых исследовательских проектов в малых группах.

В процессе самостоятельной работы магистранты осваивают материал из списка основной и дополнительной литературы, представленный в соответствующем разделе данной рабочей программы дисциплины. Каждый магистрант должен подготовить развернутый ответ на каждый вопрос практического занятия, на котором в течение первого часа студенты подводят итоги самостоятельного изучения теоретического материала. На втором часе практического занятия преподаватель обобщает ответы студентов, при необходимости обращает внимание на недостаточную проработку отдельных вопросов и в краткой форме излагает основную суть теоретического материала, который был предварительно изучен магистрантами во внеаудиторное время.

Текущий контроль знаний при изучении дисциплины состоит из докладов-презентаций магистрантов по самостоятельному изучению теоретического материала.

На каждом занятии преподаватель отмечает отсутствующих магистрантов. Учащиеся, пропустившие лекции и практические занятия, обязаны самостоятельно изучить тему и устно отчитаться на консультации преподавателю. По темам пропущенных лекций и практических занятий на зачете могут быть заданы дополнительные вопросы.

Самостоятельная работа учащихся направлена на решение следующих задач:

- логическое мышление, навыки создания научных работ гуманитарного направления, ведения научных дискуссий;
- развитие навыков работы с разноплановыми источниками;
- осуществление эффективного поиска информации и критики источников;
- получение, обработка и сохранение источников информации;
- формирование и аргументированное отстаивание собственных позиций по различным аспектам изучаемой проблематики.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

8.1 Перечень информационных технологий

1. Операционная система MS Windows.
2. Интегрированное офисное приложение MS Office.

8.2 Перечень необходимого программного обеспечения

Для успешного освоения дисциплины студент использует такие программы как MS Word, MS Excel. Результаты представляет в MS Power Point.

8.3 Перечень информационных справочных систем:

1. *Scopus* <http://www.scopus.com>
2. *Web of Science* <http://webofscience.com> ФГБУ «ГПНТБ России»
3. *Архивы научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН.* <http://archive.neicon.ru>
4. *Базы данных компании «Ист Вью Информейшн Сервисиз,Инк»* <http://dlib.eastview.com>
5. *БД издательства SpringerNature* <http://npg.com>, <http://link.springer.com>, <http://www.springerprotocols.com>, <http://materials.springer.com>, <http://link.springer.com/search?facet-content-type=%22ReferenceWork%22>, <http://zbmath.org>
6. *Национальная электронная библиотека* <http://нэб.рф/>
7. *НЭБ eLIBRARY.RU* <http://www.elibrary.ru/>
8. *СПС Консультант Плюс ООО «Фактор Плюс»*
9. *ЭБД компании EBSCO Publishing* <http://search.ebscohost.com>
10. *ЭБС «BOOK.ru»* <https://www.book.ru>
11. *ЭБС «ZNANIUM.COM»* <http://www.znanium.com/>
12. *ЭБС «Университетская библиотека онлайн»* www.biblioclub.ru
13. *ЭБС «Юрайт»* <http://www.biblio-online.ru>
14. *ЭБС Издательства «Лань»* <http://e.lanbook.com/>
15. *Электронная библиотека grebennikon.ru* www.grebennikon.ru

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для всех занятий по курсу «Искусство ведения деловых переговоров и национальная культура» требуется аудитория, оборудованная компьютером (ноутбуком), проектором и экраном.

Для проведения видеотренинга необходима видеокамера.

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины и оснащенность
1.	Занятия лекционного типа	Аудитории, укомплектованные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и прикладным программным обеспечением (Microsoft Office). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, 4033Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Занятия семинарского типа	Аудитории А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, а также аудитории, укомплектованные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и прикладным программным обеспечением (Microsoft Office). Ауд., 2026Л, 2027Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 5043Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
3.	Лабораторные занятия	Лаборатории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения. Рабочие места, подключены к локальной сети факультета, имеют доступ к глобальной сети Интернет. Ауд. 201Н, 202Н, 203Н, А203Н, 205А
4.	Групповые и индивидуальные консультации	Кафедра маркетинга и торгового дела (ауд. 223, 224, 230, 236, 206А, 205Н, 218Н), ауд. А208Н
5.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитории, укомплектованные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и прикладным программным обеспечением (Microsoft Office). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5043Л, 5045Л, 5046Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
6.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета Ауд. 213А, 218А, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
7.	Курсовые работы	Кабинет для выполнения курсовых работ, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета Ауд. 213А, 218А