

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет истории, социологии и международных отношений

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
качеству образования – первый
проректор

Хагуров А. А.

«26» мая 2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.В.ДВ.01.02 Деловые переговоры и межкультурная коммуникация

(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

Направление подготовки/специальность 41.03.01 Зарубежное регионоведение

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Направленность (профиль) / специализация Европейские исследования

(наименование направленности (профиля) / специализации)

Форма обучения очная

(очная, очно-заочная, заочная)

Квалификация бакалавр

Краснодар 2023

Рабочая программа дисциплины «ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ И МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки / специальности 41.03.01 Зарубежное регионоведение

код и наименование направления подготовки

Программу составил(и):

А.С. Евтушенко, доцент, канд. ист. наук

И.О. Фамилия, должность, ученая степень, ученое звание



подпись

Рабочая программа дисциплины «Деловые переговоры и межкультурная коммуникация» утверждена на заседании кафедры зарубежного регионоведения и востоковедения протокол № 7 «28» апреля 2023 г.

Заведующий кафедрой (разработчик) Смертин Ю.Г.

фамилия, инициалы



подпись

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии факультета истории, социологии и международных отношений протокол № 5 «12» мая 2023 г.

Председатель УМК факультета Вартамян Э.Г.

фамилия, инициалы



подпись

Рецензенты:

Сазантович А.Б., канд. полит. наук, старший преподаватель кафедры государственной политики и государственного управления Кубанского государственного университета

Е.Н. Ковакина, заместитель директора ГБУК КК «Краснодарский краевой художественный музей им. Ф.А. Коваленко»

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)

1.1 Цель освоения дисциплины

- изучение дисциплины «Деловые переговоры и межкультурная коммуникация» студентами факультета истории, социологии и международных отношений, обучающимися по направлению 41.03.01 – Зарубежное регионоведение, направлено на формирование умения вести переговоры.

1.2 Задачи дисциплины:

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

Предполагается, что в результате успешного освоения учебной дисциплины студенты 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 (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Деловые переговоры и межкультурная коммуникация» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана направления подготовки 41.03.01 Зарубежное регионоведение, направленность (профиль) «Европейские исследования». Она ориентирована при подготовке бакалавров на формирование целостного представления о процессе ведения переговоров. Дисциплина находится в логической и содержательно-методической взаимосвязи с другими частями ООП и базируется на знаниях, полученных при изучении таких дисциплин как «Русский язык и основы деловой коммуникации» и «Деловая коммуникация в профессиональной деятельности». Полученные в процессе обучения знания могут быть использованы при параллельном изучении другой дисциплины учебного плана: «Основы теории и практики дипломатии».

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

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование индикатора	Результаты обучения по дисциплине (<i>знает, умеет, владеет (навыки и/или опыт деятельности)</i>)
ПК-7 способен применять информационно-коммуникационные технологии для обеспечения дипломатических контактов с зарубежными странами и регионами на уровне как официальной, так и общественной дипломатии	
ИПК-7.2 Применяет основные приёмы ведения международных переговоров, в том числе с применением современных информационных технологий	Знает основные параметры подготовки к переговорам; национальные стили ведения переговоров
	Умеет создавать условия для начала переговоров в различных ситуациях; вырабатывать переговорную стратегию
	Владеет тактическими приемами на переговорах

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом.

Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице

Виды работ	Всего часов	Форма обучения			
		очная		очно-заочная	заочная
		7 семестр (часы)	X семестр (часы)	X семестр (часы)	X курс (часы)
Контактная работа, в том числе:	54,2	54,2			
Аудиторные занятия (всего):	52	52			
занятия лекционного типа	26	26			
лабораторные занятия					
практические занятия	26	26			
семинарские занятия					
Иная контактная работа:	2,2	2,2			
Контроль самостоятельной работы (КСР)	2	2			
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2	0,2			
Самостоятельная работа, в том числе:	53,8	53,8			
Курсовая работа/проект (КР/КП) (подготовка)	-	-			
Реферат/эссе (подготовка)	10	10			
Самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)	33,8	33,8			
Подготовка к текущему контролю	10	10			
Контроль:	-	-			
Подготовка к экзамену	-	-			
Общая трудоёмкость	час.	108	108		
	в том числе контактная работа	54,2	54,2		
	зач. ед	3	3		

2.2 Содержание дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 7 семестре (4 курсе) (очная форма обучения)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Теория искусства ведения переговоров	14	4	4		6
2.	Подготовка и ведение переговоров	14	4	4		6
3.	Деловые переговоры	14	4	4		6
4.	Национальная культура в переговорах	18	6	6		6
5.	Международные переговоры	14	4	4		6
6.	Влияние глобальной цифровой трансформации на международные переговоры	11,8	4	4		3,8
	<i>ИТОГО по разделам дисциплины</i>	85,8	26	26		33,8
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	2		2		
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,2		0,2		
	Подготовка к текущему контролю	10				10
	Реферат/эссе (подготовка)	10				10
	Общая трудоемкость по дисциплине	108	26	28,2		53,8

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины

2.3.1 Занятия лекционного типа

№	Наименование раздела (темы)	Тематика занятий/работ	Форма текущего контроля
1.	Теория искусства ведения переговоров	<p>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.</p>	Устный опрос
2.	Подготовка и ведение переговоров	<p>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</p>	Устный опрос

		<p>приемлемости», «варианты решения»: содержание понятий. Понятие «внутренних переговоров».</p> <p>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.</p>	
3.	Деловые переговоры	<p>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</p>	Устный опрос
4.	Национальная культура в переговорах	<p>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. 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.</p>	Устный опрос
5.	Международные переговоры	<p>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 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.</p>	Устный опрос

		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.	
6.	Влияние глобальной цифровой трансформации на международные переговоры	Цифровые технологии в практике международных переговоров. Тенденции цифровизации международных переговоров. Цифровые измерения переговорной практики.	Устный опрос

2.3.2 Занятия семинарского типа (практические / семинарские занятия/ лабораторные работы)

№	Наименование раздела (темы)	Тематика занятий/работ	Форма текущего контроля
1.	Теория искусства ведения переговоров	Семинар № 1 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.	Участие в обсуждении вопросов проблемного семинара (коллоквиума) № 1. Групповой исследовательский проект № 1
2.	Подготовка и ведение переговоров	Семинар № 2 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.	Участие в обсуждении вопросов проблемного семинара (коллоквиума) № 2. Имитационная игра № 1
3.	Деловые переговоры	Семинар № 3 Философия деловых переговоров. Стратегии для решения конфликта. Четыре мантры в деловых переговорах. Обзор пяти фаз деловых переговоров. Десять золотых правил успешных деловых переговоров.	Участие в обсуждении вопросов проблемного семинара (коллоквиума) № 3. Имитационная игра № 2
4.	Национальная культура в переговорах	Семинар № 4 Личностный и национальный стили ведения переговоров. Культурное измерение переговоров. Межкультурные переговоры и специфика их проведения. Основные инструменты межкультурных переговоров. Параметры	Участие в обсуждении вопросов проблемного

		анализа национальных стилей ведения переговоров. Невербальные средства общения и культурные различия.	семинара (коллоквиума) № 4. Имитационная игра № 3
5.	Международные переговоры	Семинар № 5 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.	Участие в обсуждении вопросов проблемного семинара (коллоквиума) № 5. Деловая игра № 1
6.	Влияние глобальной цифровой трансформации на международные переговоры	Семинар № 6 Цифровые технологии в практике международных переговоров. Тенденции цифровизации международных переговоров. Цифровые измерения переговорной практики. Цифровая публичная дипломатия. Использование цифровых инструментов в посреднической деятельности	Участие в обсуждении вопросов проблемного семинара (коллоквиума) № 6. Деловая игра № 2

Защита лабораторной работы (ЛР), выполнение курсового проекта (КП), курсовой работы (КР), расчетно-графического задания (РГЗ), написание реферата (Р), эссе (Э), коллоквиум (К), тестирование (Т) и т.д.

При изучении дисциплины могут применяться электронное обучение, дистанционные образовательные технологии в соответствии с ФГОС ВО.

2.3.3 Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы по дисциплине «Деловые переговоры и межкультурная коммуникация» не предусмотрены рабочим учебным планом.

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

№	Наименование раздела	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1.	Проработка теоретического материала (подготовка к проблемным семинарам)	Методические указания по организации самостоятельной работы студентов (протокол заседания кафедры зарубежного регионоведения и востоковедения от 28.04.2023 № 7)
2.	Написание эссе по одной из заданных тем	Методические указания по организации самостоятельной работы студентов (протокол заседания кафедры зарубежного регионоведения и дипломатии от 28.04.2023 № 7)
3.	Подготовка к тестированию по учебному материалу дисциплины	Методические указания по организации самостоятельной работы студентов (протокол заседания

		кафедры зарубежного регионоведения и дипломатии от 28.04.2023 № 7)
4.	Подготовка к практическим занятиям и коллоквиуму	Методические указания по организации самостоятельной работы студентов (протокол заседания кафедры зарубежного регионоведения и дипломатии от 28.04.2023 № 7)
5.	Написание рефератов и курсовых работ	Методические рекомендации по написанию рефератов и курсовых работ (протокол заседания кафедры зарубежного регионоведения и дипломатии от 28.04.2023 № 7)

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,
- в форме аудиофайла,
- в печатной форме на языке Брайля.

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,
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии, применяемые при освоении дисциплины (модуля)

В преподавании курса используются современные образовательные технологии:

- мультимедийные лекции с элементами дискуссии;
- исследовательские методы в обучении;
- проблемное обучение.

В учебном процессе используются активные и интерактивные формы проведения занятий.

В ходе изучения всех разделов дисциплины используются самостоятельные формы работы, направленные на осмысление сложных проблем предмета обучения, формирование собственной аргументированной позиции по проблемным аспектам изучаемой темы.

Для формирования умений и навыков формируемых компетенций используются такие образовательные технологии как:

- индивидуальное исследовательское эссе;
- разработка исследовательских групповых проектов.

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

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Основы теории и практики дипломатии».

Оценочные средства включает контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме контрольных заданий по разделам дисциплины и **промежуточной аттестации** в форме заданий к зачету.

Структура оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

№ п/п	Код и наименование индикатора	Результаты обучения	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	ИОПК-7.2 применяет основные приёмы ведения международных переговоров, в том числе с применением современных информационных технологий	Знает основные параметры подготовки к переговорам, в том числе на международном уровне	Участие в обсуждении вопросов проблемных семинаров (коллоквиума) № 1–6. Групповой исследовательский проект 1	Вопрос на зачете 1–46
2	ИОПК-7.2 применяет основные приёмы ведения международных переговоров, в том числе с применением современных информационных технологий	Умеет решать организационные вопросы, связанные с переговорным процессом; подавать собственную позицию на переговорах	Участие в обсуждении вопросов проблемных семинаров (коллоквиума) № 1–6. Имитационные игры 1-3	Вопрос на зачете 1–46
3	ИОПК-7.2 применяет основные приёмы ведения международных переговоров, в том числе с применением современных информационных технологий	Владеет тактическими приемами на переговорах, пониманием этнопсихологических особенностей представителей других культур	Участие в обсуждении вопросов проблемных семинаров (коллоквиума) № 1–6. Деловые игры 1-2	Вопрос на зачете 1–46

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

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 «Основы теории и практики дипломатии».

Проведение коллоквиума подразумевает обсуждение ключевых проблем по отдельным разделам дисциплины «Основы теории и практики дипломатии» 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, научной литературой, процедурой проведения коллоквиума.

Перед устными ответами студенты должны загружать в ЭИОС письменную форму с планом ответа на вопросы коллоквиума. Объем ответа на каждый вопрос коллоквиума составляет 0,25 страницы.

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

Коллоквиум 1

1. Конфликт, сотрудничество, переговоры: соотношение понятий.
2. Причины формирования во второй половине XX в. научного направления по изучению переговоров.
3. Периодизация зарубежных исследований переговоров.
4. Российские исследования переговоров: особенности развития.
5. Условия, при которых переговоры оказываются выгоднее односторонних действий.
6. Способы усиления BATNA на переговорах.
7. Понятие переговорного пространства.
8. Понятие многофункциональных переговоров.

Коллоквиум 2

1. Переговоры: общая структура.
2. Теория игр: основы и перспективы.
3. Стратегии для конфликта и кооперации.
4. Последовательные игры и стратегические движения.
4. Переговорное поведение.
5. Психологический и институциональный контекст на переговорах.
6. Невербальные средства общения на переговорах.
7. Стереотипы и их роль на переговорах.
8. Механизмы формирования адекватного восприятия сторон на переговорах.
9. Связь между восприятием и отношениями участников переговоров друг к другу.

Коллоквиум 3

1. Философия деловых переговоров.
2. Стратегии для решения конфликта.
3. Четыре мантры в деловых переговорах.
4. Пять фаз деловых переговоров.
5. Десять золотых правил успешных деловых переговоров.

Коллоквиум 4

1. Личностный и национальный стили ведения переговоров.

2. Культурное измерение переговоров.
3. Межкультурные переговоры и специфика их проведения.
4. Основные инструменты межкультурных переговоров.
5. Параметры анализа национальных стилей ведения переговоров.
6. Невербальные средства общения и культурные различия.

Коллоквиум 5

1. Подходы к классификации международных переговоров.
2. Форматы проведения международных переговоров.
3. Переговоры на высшем уровне: содержание понятия и основные особенности.
4. Специфика организации переговоров на высшем уровне.
5. Общая характеристика деятельности по ведению международных переговоров.
6. Структура процесса ведения международных переговоров.

Коллоквиум 6

1. Цифровые технологии в практике международных переговоров.
2. Тенденции цифровизации международных переговоров.
3. Цифровые измерения переговорной практики.
4. Цифровая публичная дипломатия.
5. Использование цифровых инструментов в посреднической деятельности

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 достает 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.

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 решений направлений проблемы; анализ, обработку, интерпретацию, оформление и презентацию полученных материалов.

Групповой исследовательский проект 1

Варианты тем:

- а) современные коммуникативные навыки ведения деловых переговоров;
- б) особенности межкультурной коммуникации в деловых переговорах;

- в) направления учета кросс-культурных особенностей при ведении деловых переговоров;
- г) эффективные методы ведения деловых переговоров и принципы Гарвардского метода;
- д) актуальные способы психологической подготовки к деловым переговорам;
- г) взаимосвязь между ведением деловых переговоров и разрешением конфликтов.

Методические рекомендации к групповому проекту 1:

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.

Имитационные игры

Методические указания:

Основной целью проведения имитационных игр по курсу ««Основы теории и практики дипломатии» 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 «Аренда дома»

Инструкция представителю российской компании за рубежом:

Вы являетесь представителем крупной российской компании в одной из зарубежных стран. Представительство открыто недавно. Вы нашли офисное помещение и подписали договор о его купле. Теперь необходимо найти жилье. Однако в течение ближайших лет речь может идти только об аренде. Жилье должно быть хорошее и в престижном районе. После довольно длительных поисков вы нашли дом, идеально подходящий для ваших целей. По имеющимся у вас данным от посреднической фирмы, хозяин дома переезжает в другой город и готов сдать дом с 1 января (сейчас середина декабря). За аренду своего дома он просит 8,5 тыс. в месяц (в местной валюте). Ваша компания ежегодно в начале января для этих целей может выделить не более 96 тыс. в год (процент годовых по вкладам в местных банках примерно 2,5%). Снять дом планируется по крайней мере на несколько лет (минимум на три года). Сегодня вам предстоит встреча с хозяином дома. Вы можете искать решение исходя из той суммы, которой располагаете. При этом, разумеется, вы заинтересованы потратить как можно меньше. В доме будете проживать вы с супругой (супругом) и дочь 15 лет. Даже если вам придется уехать на день-два по делам, в доме кто-то обязательно будет оставаться.

Примечание. При всех расчетах доля посреднической фирмы не учитывается.

Методические рекомендации имитационной игре 1:

При проведении игры необходимо обратить внимание на то, как проходили этапы переговоров, какая была основная стратегия, какие тактические приемы использовались.

Имитационная игра 2 «Покупка автомобиля»

Инструкция представителю строительной фирмы:

Руководство вашей фирмы поручило вам купить микроавтобус для перевозки бригады рабочих к месту работы. Новая машина стоит не менее 40 тыс. дол. На покупку же выделили не более 25 тыс. дол. Поэтому, вопрос о новой машине не стоит. Вы обратились в ряд фирм, торгующих подержанными машинами, однако за несколько недель так и не удалось ничего подобрать. Машины оказывались либо в плохом состоянии, либо их цена превышала 25 тыс. дол. Купить микроавтобус напрямую тоже не получалось. Вы оказались в цейтноте, так как в связи с предстоящими работами машина необходима в ближайшие 5–6 дней. Наконец сегодня вы узнали, что одно из госучреждений продает свою машину, которая в довольно хорошем состоянии, за 25 тыс. дол. Это цена окончательная, и она не подлежит изменению. Вы уже было решили остановить свой выбор на этом варианте. Однако, вечером вам домой позвонил приятель, знавший о вашей проблеме, и сообщил, что нашел одну фирму, которая продает принадлежащий ей микроавтобус. Он в хорошем состоянии. Что касается цены, то поскольку сделка совершается напрямую, цена будет ниже, чем в магазинах по продаже подержанных машин. Однако, конкретно о цене надо разговаривать непосредственно с представителем фирмы. Он также сообщил, что, когда он предварительно обсуждал вопрос о покупке этой машины, еще один покупатель проявил к ней интерес. В общем, завтра вам надо подъехать к 9.00 утра и самому обо всем договориться. Параметры обеих машин (пробег, год выпуска и т. п.) примерно одинаковы, поэтому вы решили, что купите ту, которая обойдется дешевле.

Примечание. На переговорах обсуждается только цена машины.

Инструкция представителю фирмы, продающей микроавтобус:

Руководство вашей фирмы поручило вам срочно продать принадлежащий фирме микроавтобус. Микроавтобус в хорошем состоянии. Стоимость такой новой машины 40 тыс. дол. Конечно, можно обратиться в фирмы, занимающиеся продажей подержанных автомобилей, но тогда сумма, которую получит ваша фирма, будет ниже из-за необходимости оплачивать посреднические услуги. Очевидно, что выгоднее продавать

напрямую. На сегодняшний день у вас есть два предложения. С первым потенциальным покупателем вы уже провели переговоры. Он готов купить микроавтобус за 20 тыс. дол. Это минимальная сумма, за которую вы можете продать машину. Вы сказали ему, что окончательный ответ дадите завтра во второй половине дня. Завтра же в 9.00 утра вам предстоит переговоры со вторым покупателем. Поскольку деньги нужны срочно, у вас нет времени на поиск других вариантов. Вы продадите машину тому из этих двух покупателей, кто даст за нее больше.

Примечание. На переговорах обсуждается только цена машины.

Методические рекомендации к имитационной игре 4:

Обратите внимание на первые предложения о цене покупателя и продавца. Сравните их с окончательным решением.

Имитационная игра 3

Студенты делятся на две группы, две национальные компании. Представители двух национальных компаний России и Сингапура встречаются для ведения переговоров в Сингапуре. Две команды студентов по очереди меняют страну национальной принадлежности. Побеждает та команда, которая учтет все национальные особенности переговоров характерные для представителей Сингапура и наберет больше баллов по критериям оценки.

Группы национальных особенностей-критериев Сингапура для оценки модератором игры:

1. Бизнес-этикет:
 - дресс-код – брюки и рубашка (10 баллов);
 - начало встречи – с рукопожатия (10 баллов);
 - подача и прием визитной карточки двумя руками (использование имени и фамилии, фамилия – обычно первое имя на карточке) (10 баллов);
 - менее формальное общение по имени (10 баллов);
 - спросить, где присесть, когда Вам укажут (10 баллов);
 - договариваться о встрече заранее (10 баллов);
 - проверить список праздничных дней в Сингапуре (избегать периода китайского Нового года и рождественских праздников, когда многие предприятия закрыты надолго) (10 баллов);
 - быть пунктуальным (10 баллов).
2. Адекватный уровень полномочий по принятию решений между делегатами:
 - деликатное выяснение, кто в национальной делегации принимает решение (10 баллов);
 - предоставление подробной информации о титулах, должностях, обязанностях и роли каждого участника делегации (10 баллов);
 - распределение ролей, согласование позиций, отсутствие разногласий (10 баллов).
3. Следование повестке дня без отвлечения на личные разговоры:
 - в вводной светской беседе вопросы о еде и местных достопримечательностях (10 баллов);
 - применение «языка тела», как способа показать доверие (10 баллов);
 - использование смеха, чтобы скрыть смущение, застенчивость, неодобрение или тревогу (10 баллов);
 - исключение физического контакта (10 баллов);
 - избегание избыточного зрительного контакта, как проявления грубости (10 баллов);
 - избегание выражений лица, которые выражают несогласие (10 баллов).
4. «Сохранение лица» во всех аспектах жизни (смирение, опыт и командный дух):
 - задавать прямые вопросы (10 баллов).

Задание: Каждая команда должна учесть все национальные особенности проведения переговоров для Сингапура и набрать максимальное количество баллов по оценкам модератора – преподавателя (180 баллов)

Критерии оценки имитационных игр:

«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).

Деловые игры

Методические указания:

Деловые игры «Пандория» и «Трабленд» 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 приобрести 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 легитимировать 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 приобрести 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 приобрести 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.

Деловая игра 2

«Траблленд»

Конфиденциальная информация для страны Туруганда:

Вы — руководство Туруганды, одного из крупнейших и, к сожалению, беднейших государств Африканского континента. По оценкам экспертов, ваша страна занимает одно из последних мест по уровню и качеству жизни.

В состав Туруганды входит провинция Траблленд. На протяжении вот уже двадцати лет эта провинция, населенная этническими трабллендцами, пытается выйти из состава вашего государства или добиться автономии, но ваше недемократическое правительство не может себе этого позволить из соображений престижа.

По оценкам международных организаций, в Траблленде происходит гуманитарная катастрофа. За последние годы число беженцев в соседнюю страну Турупуганда составило уже более 3 млн. человек. Некоторые организации даже открыто заявляют, что ваше правительство проводит масштабные этнические чистки и осуществляет геноцид в отношении трабллендцев. «А как же мы, по их мнению, должны обеспечивать целостность нашего государства и суверенность нашей демократии? — недоумевает ваш Президент, — Чего они вообще лезут в наши дела?»

По инициативе правозащитников и Организации Объединенных Наций в столице соседней с вами Турупуганды было решено провести переговоры по поводу Траблленда, в которых будут также участвовать представители повстанцев из Траблленда. Вы бы ни за что не поехали на этот форум, а неправительственные организации вы вообще за партнеров не считаете, но в нынешней международной ситуации вы не можете себе позволить проигнорировать эти переговоры. Тем более, казне крайне необходимы деньги на завершение строительства восемнадцатой резиденции вашего Президента.

На переговорах вы намерены обратиться к международному сообществу с просьбой о выделении вашей стране низкопроцентных кредитов на 20–30 лет на сумму не менее 1,5 млрд. дол. (фактически субсидий), а также договориться о реструктуризации уже имеющихся долгов в размере 1,5 млрд. дол. «Престиж престижем, но без денег мы потеряем не только Траблленд, мы вообще все потеряем!» — сообщил вам ваш Президент.

Особую озабоченность у вашего Президента вызывает позиция Объединенных Американских Штатов — мирового гегемона. Он очень боится повторить печальную судьбу Хусата Саддейна, лидера одной из восточных стран, испытавшей на себе силу американского оружия.

Вам бы хотелось «замолчать» тему Траблленда, но у вашего мудрого Президента есть предчувствие, что сделать это не получится. «Действуйте по ситуации, но отвечать будете головой! И не забудьте привезти денег!» — заявил он вам перед вашим отъездом на конференцию, кровожадно улыбнувшись.

Конфиденциальная информация для страны Турупуганда:

Вы — руководство Турупуруганды, сравнительно развитого государства Африканского континента. В настоящее время ваша страна председательствует в Африканском союзе, главном интеграционном объединении Африки. Досадно, что блестящие перспективы вашего экономического роста сильно зависят от положения в соседней Туруганде.

В состав Туруганды входит провинция Траблленд. На протяжении двадцати лет эта провинция, населенная этническими трабллендцами, пытается выйти из состава Туруганды или хотя бы получить автономию, но ее недемократическое правительство не может себе этого позволить из соображений престижа.

В то же время, по оценкам международных организаций, в Траблленде происходит гуманитарная катастрофа. За последние годы число беженцев в вашу Турупуруганду составило уже более 3 млн. человек. Некоторые организации даже открыто заявляют, что правительство Туруганды проводит масштабные этнические чистки и осуществляет геноцид в отношении трабллендцев. Вас в данной ситуации заботят не столько вопросы соблюдения прав человека и права трабллендцев на самоопределение, сколько ваш экономический рост, который находится под угрозой в связи с тем, что вам приходится тратить значительные усилия на решение проблемы.

По инициативе правозащитников и Организации Объединенных Наций в столице Турупуруганды было решено провести переговоры по поводу Траблленда.

На переговорах вы намерены обратить внимание международного сообщества на проблему Траблленда. Вы хотели бы, чтобы поток беженцев в вашу страну прекратился. Кроме того, вы не отказались бы от помощи международного сообщества в решении проблем тех беженцев, которые уже находятся на территории Турупуруганды и которым необходимы продовольствие, лекарства, одежда. По оценкам ваших экспертов, ежегодное содержание беженцев обходится вам как минимум в 1 млрд. дол. Статус же Траблленда для вас непринципиален: кто знает, кто там придет к власти, если Траблленд станет независимым?

Конфиденциальная информация для неправительственной организации «Блестящее будущее Траблленда»:

Вы — руководство неправительственной организации «Блестящее будущее Траблленда», влиятельной НПО, объединяющей тысячи волонтеров по всему миру. По вашей инициативе пройдут переговоры между представителями мирового сообщества и Туруганды.

Туруганда — одно из крупнейших и, к сожалению, беднейших государств Африканского континента. По оценкам «Политического атласа современности», оно занимает одно из последних мест по уровню и качеству жизни. В состав Туруганды входит провинция Траблленд. На протяжении двадцати лет эта провинция, населенная этническими трабллендцами, пытается выйти из состава Туруганды или хотя бы добиться автономии, но ее недемократическое правительство отказывается сделать это.

По вашим оценкам, в Траблленде происходит гуманитарная катастрофа. За последние годы число беженцев в соседнюю Турупуруганду составило уже более 3 млн. человек. У вас есть свидетельства того, что правительство Туруганды проводит масштабные этнические чистки и осуществляет геноцид в отношении трабллендцев. Вы намерены положить этому конец.

По вашей инициативе и инициативе Организации Объединенных Наций в столице соседней с Туругандой Турупуруганды было решено провести переговоры по поводу Траблленда.

Вы считаете, что правительство Туруганды должно быть привлечено к международной ответственности за свои преступления. Но вы понимаете реалии международной политики и поэтому вполне довольствовались бы тем, чтобы геноцид и

этнические чистки закончились, а в идеале — чтобы Траблленд получил независимость или хотя бы широкую автономию.

Конфиденциальная информация для страны ОАШ:

Вы — делегация ОАШ (Объединенных Американских Штатов), мощнейшего и богатейшего государства в мире. Под давлением правозащитников ваше правительство согласилось на участие в конференции, посвященной проблемам Траблленда.

Туруганда — одно из крупнейших и, к сожалению, беднейших государств Африканского континента. По оценкам «Политического атласа современности», оно занимает одно из последних мест по уровню и качеству жизни. В состав Туруганды входит провинция Траблленд. На протяжении двадцати лет эта провинция, населенная этническими трабллендцами, пытается выйти из состава Туруганды или хотя бы добиться автономии, но ее недемократическое правительство отказывается им в этом.

В то же время, по оценкам международных организаций, в Траблленде происходит гуманитарная катастрофа. За последние годы число беженцев в соседнюю с Туругандой Турупуганду составило уже более 3 млн. человек. Некоторые организации даже открыто заявляют, что правительство Туруганды проводит масштабные этнические чистки и осуществляет геноцид в отношении трабллендцев.

По инициативе правозащитников и Организации Объединенных Наций в столице Турупуганды было решено провести переговоры по поводу Траблленда.

Позиция вашего правительства неоднозначна. С одной стороны, у вас нет стратегических интересов в данном регионе. Кроме того, вы знаете, что стабильность в регионе дорогого стоит. С другой стороны, к вопросу приковано внимание международного сообщества, и поэтому вам необходимо продемонстрировать заинтересованность в данном вопросе и попытаться разрешить проблему. Вполне вероятно, что вам следует поддержать трабллендцев в их желании «самоопределиться».

Если вы не решите эту проблему, то наверняка будете раскритикованы международным сообществом, а вы лично наверняка потеряете высокооплачиваемую работу и государственную пенсию.

Вы уполномочены выдать долгосрочных кредитов на сумму в 2,5 млрд. дол. Кроме того, вы можете припугнуть несговорчивых африканцев возможностью силового решения проблемы. Однако помните, что использование силы будет негативно воспринято внутри вашей страны, ваш Президент вряд ли на это пойдет.

Конфиденциальная информация для представителей Траблленда:

Вы — представители Траблленда, провинции государства Туруганда. Туруганда — одно из крупнейших и, к сожалению, беднейших государств Африканского континента. По оценкам «Политического атласа современности», оно занимает одно из последних мест по уровню и качеству жизни. На протяжении двадцати лет ваша провинция, населенная этническими трабллендцами, пытается выйти из состава Туруганды или хотя бы добиться автономии, но недемократическое правительство Туруганды отказывается вам в этом.

По оценкам международных организаций, в Траблленде происходит гуманитарная катастрофа. За последние годы число беженцев в соседнюю страну Турупуганду составило уже более 3 млн. человек. В отношении вашего народа Туругандой осуществляется геноцид, проводятся масштабные этнические чистки.

По инициативе правозащитников и Организации Объединенных Наций в столице Турупуганды, соседнего государства, было решено провести переговоры по поводу Траблленда. Это ваш единственный шанс!

На переговорах вы намерены обратиться к международному сообществу с просьбой о поддержке вашего стремления получить независимость. В случае, если ваше стремление получить хотя бы автономию в составе Туруганды не будет поддержано, вы

готовы на все, в том числе на вооруженную борьбу с угнетающим вас режимом, на террористические акты. А что вам еще остается?

Вам необходимо убедить международное сообщество в том, что вы надежный партнер и что вас нужно поддержать.

Критерии оценки деловых игр:

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

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

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

«неудовлетворительно» – студент не принимал участие в деловой игре.

Зачетно-экзаменационные материалы для промежуточной аттестации (зачет)

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. Влияние национальной культуры на переговорный процесс. Кросс-культурные результаты в переговорах. Заложник переговорной перспективы.
30. Дипломатическая переговорная перспектива. Физические механизмы.
31. Стратегическая основа для переговоров.
32. Переговорные стили.
33. Личностный и национальный стили ведения переговоров. Культурное измерение переговоров.
34. Межкультурные переговоры и специфика их проведения. Основные инструменты межкультурных переговоров.
35. Параметры анализа национальных стилей ведения переговоров. Невербальные средства общения и культурные различия.
36. Изменение международно-политических реалий в конце XX – начале XXI вв. и их отражение на переговорной практике.
37. Многосторонние переговоры: содержание понятия и основные особенности. Многоуровневые переговоры и их специфика.
38. Современное состояние и перспективы развития практики международных переговоров и исследований в этой области. Переговоры и имидж государства.
39. Подходы к классификации международных переговоров. Форматы проведения международных переговоров.
40. Переговоры на высшем уровне: содержание понятия и основные особенности. Специфика организации переговоров на высшем уровне.
41. Общая характеристика деятельности по ведению международных переговоров. Основные аспекты анализа международных переговоров. Изучение международных переговоров в России и за рубежом.
42. Международные деловые переговоры. Подготовка и ведение международных переговоров.
43. Структура процесса ведения международных переговоров. Особенности ведения различных видов международных переговоров.
44. Национальные и личностный стили ведения международных переговоров. Разновидности тактических приемов на международных переговорах.
45. Организация и проведение переговоров на высшем уровне. Многосторонние и многоуровневые переговоры.

46. 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 (модулю) 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.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

5. Перечень учебной литературы, информационных ресурсов и технологий

5.1. Учебная литература

1. Лебедева, М. М. Технология международных переговоров в цифровую эпоху / М.М. Лебедева, Е. С. Зиновьева. — Москва : Аспект Пресс, 2022. — 250 с. — ISBN 978-5-7567-1223-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/296867> (дата обращения: 05.08.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Василенко, И. А. Личностный стиль за столом международных переговоров / И. А. Василенко, Е. В. Василенко. — Москва : Аспект Пресс, 2012. — 208 с. — ISBN 978-5-

7567-0677-2. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/68674> (дата обращения: 05.08.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

3. Митрошенков, О. А. Деловые переговоры : учебное пособие для вузов / О. А. Митрошенков. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 315 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07951-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/515562> (дата обращения: 05.08.2023).

5.2. Периодическая литература

1. Базы данных компании «Ист Вью» <http://dlib.eastview.com>
2. Электронная библиотека GREBENNIKON.RU <https://grebennikon.ru/>

5.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Электронно-библиотечные системы (ЭБС):

1. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://urait.ru/>
2. ЭБС «УНИВЕРСИТЕТСКАЯ БИБЛИОТЕКА ОНЛАЙН» www.biblioclub.ru
3. ЭБС «BOOK.ru» <https://www.book.ru>
4. ЭБС «ZNANIUM.COM» www.znanium.com
5. ЭБС «ЛАНЬ» <https://e.lanbook.com>

Профессиональные базы данных:

1. Web of Science (WoS) <http://webofscience.com/>
2. Scopus <http://www.scopus.com/>
3. ScienceDirect www.sciencedirect.com
4. Журналы издательства Wiley <https://onlinelibrary.wiley.com/>
5. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>
6. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН <http://archive.neicon.ru>
7. Национальная электронная библиотека (доступ к Электронной библиотеке диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ) <https://rusneb.ru/>
8. Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина <https://www.prilib.ru/>
9. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда <https://ebookcentral.proquest.com/lib/kubanstate/home.action>
10. Springer Journals <https://link.springer.com/>
11. Nature Journals <https://www.nature.com/siteindex/index.html>
12. Springer Nature Protocols and Methods <https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols>
13. Springer Materials <http://materials.springer.com/>
14. zbMath <https://zbmath.org/>
15. Nano Database <https://nano.nature.com/>
16. Springer eBooks: <https://link.springer.com/>
17. "Лекториум ТВ" <http://www.lektorium.tv/>
18. Университетская информационная система РОССИЯ <http://uisrussia.msu.ru>

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс - справочная правовая система (доступ по локальной сети с компьютеров библиотеки)

Ресурсы свободного доступа:

1. Американская патентная база данных <http://www.uspto.gov/patft/>

2. Полные тексты канадских диссертаций <http://www.nlc-bnc.ca/thesescanada/>
3. КиберЛенинка (<http://cyberleninka.ru/>);
4. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации <https://www.minobrnauki.gov.ru/>;
5. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru/>;
6. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" <http://window.edu.ru/>;
7. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru/>.
8. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов (<http://fcior.edu.ru/>);
9. Проект Государственного института русского языка имени А.С. Пушкина "Образование на русском" <https://pushkininstitute.ru/>;
10. Справочно-информационный портал "Русский язык" <http://gramota.ru/>;
11. Служба тематических толковых словарей <http://www.glossary.ru/>;
12. Словари и энциклопедии <http://dic.academic.ru/>;
13. Образовательный портал "Учеба" <http://www.ucheba.com/>;
14. Законопроект "Об образовании в Российской Федерации". Вопросы и ответы http://xn--273--84d1f.xn--plai/voprosy_i_otvety

Собственные электронные образовательные и информационные ресурсы КубГУ:

1. Среда модульного динамического обучения <http://moodle.kubsu.ru>
2. База учебных планов, учебно-методических комплексов, публикаций и конференций <http://mschool.kubsu.ru/>
3. Библиотека информационных ресурсов кафедры информационных образовательных технологий <http://mschool.kubsu.ru;>
4. Электронный архив документов КубГУ <http://docspace.kubsu.ru/>
5. Электронные образовательные ресурсы кафедры информационных систем и технологий в образовании КубГУ и научно-методического журнала "ШКОЛЬНЫЕ ГОДЫ" <http://icdau.kubsu.ru/>

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Лекционное занятие представляет собой систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем-лектором учебного материала, как правило, теоретического характера. Такое занятие представляет собой элемент технологии представления учебного материала путем логически стройного, систематически последовательного и ясного изложения с использованием интерактивных образовательных технологий (мультимедийных, лекции-дискуссии, лекции-демонстрации).

Цель лекции – организация целенаправленной познавательной деятельности обучающихся по овладению программным материалом учебной дисциплины. Чтение курса лекций позволяет дать связанное, последовательное изложение материала в соответствии с новейшими данными науки, сообщить слушателям основное содержание предмета в целостном, систематизированном виде.

Задачи лекции заключаются в обеспечении формирования системы знаний по учебной дисциплине, в умении аргументировано излагать научный материал, в формировании профессионального кругозора и общей культуры, в отражении еще не получивших освещения в учебной литературе новых достижений науки, в оптимизации других форм организации учебного процесса.

Практические занятия – являются формой учебной аудиторной работы, в рамках которой формируются, закрепляются и представляются аспирантами знания, умения и навыки, интегрирующие результаты освоения компетенций как в лекционном формате, так в различных формах самостоятельной работы. К каждому занятию преподавателем

формулируются практические задания, требования и методические рекомендации к их выполнению, которые представляются в фонде оценочных средств учебной дисциплины.

Контроль самостоятельной работы: для студентов дневной и заочной формы обучения – текущий контроль осуществляется в соответствии с программой занятий (еженедельно для студентов очной формы обучения; по семестрам – для студентов заочной формы обучения). Описание заданий для самостоятельной работы студентов и требований по их выполнению выдаются преподавателем в соответствии с разработанным фондом оценочных средств по дисциплине.

Самостоятельная работа студентов по данному учебному курсу предполагает поэтапную подготовку по каждому разделу в рамках соответствующих заданий:

Первый этап самостоятельной работы студентов включает в себя тщательное изучение теоретического материала на основе лекционных материалов преподавателя, рекомендуемых разделов основной и дополнительной литературы, материалов периодических научных изданий, необходимых для овладения понятийно-категориальным аппаратом и формирования представлений о комплексе аналитического инструментария, используемого как в рамках данной отрасли знания, так и публичной практике;

На втором этапе на основе сформированных знаний и представлений по данному разделу студенты выполняют практические задания, нацеленные на формирование умений и навыков в рамках заявленной компетенции. На данном этапе студенты осуществляют самостоятельный поиск эмпирических материалов в рамках конкретного задания, обобщают и анализируют собранный материал по схеме, рекомендованной преподавателем, формулируют выводы, готовят практические рекомендации, презентационные материалы для публичного их представления и обсуждения.

Критерии оценки заданий в рамках самостоятельной работы студентов формулируются преподавателем в фонде оценочных средств.

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.

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.

7. Материально-техническое обеспечение по дисциплине (модулю)

По всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины используются аудитории, кабинеты и лаборатории, оснащенные необходимым специализированным и лабораторным оборудованием.

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Лекционные занятия	Лекционная аудитория, оснащенная презентационной техникой и соответствующим программным обеспечением
2.	Семинарские занятия	Специальное помещение, оснащенное презентационной техникой и соответствующим программным обеспечением

3.	Групповые (индивидуальные) консультации	Кабинет, оснащенный мебелью и рабочими станциями с доступом в Интернет
4.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитория, оснащенная презентационной техникой и соответствующим программным обеспечением
5.	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.

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.