

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ ИСТОРИИ, ПОЛИТОЛОГИИ И ПРАВА
КАФЕДРА КУЛЬТУРЫ МИРА И ДЕМОКРАТИИ (ЮНЕСКО)

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

ПРОГРАММА КУРСА

*Специальность 520900 «Политология», магистерская
программа 520907 «Социокультурное измерение политики:
политическая антропология, культура, этика»,
профиль «Права человека в социальном проектировании»*

**Москва
2012**

УДК 341.76:341.382(073)
ББК 66.49
Т 33

Утверждено
на заседании кафедры культуры
мира и демократии РГГУ
от 21.02.2011 г.

**Издание подготовлено в рамках совместной российской
магистерской программы по правам человека, реализуемой
при поддержке Управления Верховного комиссара
Организации Объединенных Наций по правам человека**

Рецензент –
доктор политических наук, профессор *Ю.И. Ирхин*

Авторы-составители:
А.П. Логунов, М.А. Гордеева

Т 33 Теория и практика ведения переговоров [Текст] : про-
грамма курса / авт.-сост. А.П. Логунов, М.А. Гордеева. –
М. : РУДН, 2012. – 66 с.

ISBN 978-5-209-04309-6

«Теория и практика ведения переговоров» – это специализированный курс, направленный на изучение магистрами второго года обучения теоретических основ и приобретение практических навыков, необходимых для ведения переговоров и обсуждения сложных социальных и законодательных проблем современности, в которых задействовано большое количество равноуровневых участников и малосогласующихся интересов. Следует подчеркнуть, что данный специализированный курс нацелен на обучение навыкам ведения переговоров – как теоретическим, так и практическим, в результате проведения серии тренингов для формирования основ коммуникативных навыков в данной сфере, что предоставляет возможность выйти на новую ступень: обеспечить переход от конфронтационного типа принятия управленческих решений к модели, основанной на диалоге и переговорном процессе.

“Theory and Practices of Negotiations” is a special course of study targeted at second-year Master Degree students. They will study the theoretical approaches and common practices of contemporary negotiations. The aim of the present special course is an in-depth study of the most efficient negotiation models and enactment of some problem-solving workshops, allowing students to gain the minimum experience required in their professional field. The challenge of the proposed course of study is to show the students the advantages of integrative approach based on co-operation rather than competition and consensual decision-making.

Информация о курсе

Курс: 1	Семестр: 1
Количество недель: 15	Количество зачетных единиц: 3
Количество лекций: 10	Количество семинаров: 5
Статус дисциплины: элективная	

© Логунов А.П., Гордеева М.А., 2012

© Российский государственный гуманитарный университет, 2012

© Российский университет дружбы народов, Издательство, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
Цели и задачи дисциплины	4
Цель курса.....	4
Задачи курса.....	4
Место дисциплины в структуре основной образовательной программы	5
Требования к результатам освоения дисциплины	5
Объем дисциплины и виды учебной нагрузки	8
Виды занятий и методика обучения.....	8
Структура и условия формирования итоговой оценки.....	10
Формирование оценки в рамках кредитно-модульной системы	11
Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами	11
Учебно-тематический план курса	12
ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ	13
Часть 1. Теоретическая часть. Опыт ведения переговоров и обеспечения прав человека в урегулировании конфликтов	13
Часть 2. Практика переговоров. Навыки проведения переговоров: стратегии, техники, приемы	18
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	40
Электронные источники.....	40
Обязательная литература.....	40
Дополнительная литература.....	48
Периодические издания ООН.....	55
ПРИМЕРНЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ	56
ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ И ЭССЕ	61
ГЛОССАРИЙ	63

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цели и задачи дисциплины

Цель курса

«Теория и практика ведения переговоров» – специализированный курс, направленный на то, чтобы дать студентам теоретические знания и практические навыки, необходимые для ведения переговоров и обсуждений сложных социальных и законодательных проблем современности, связанных с тематикой защиты прав человека, в которых задействовано большое количество разноуровневых участников и малосогласующихся интересов.

Задачи курса

Основной задачей курса является формирование у студентов-магистрантов навыков ведения переговоров – как теоретических, так и практических, формируемых в результате проведения серии тренингов, нацеленных на формирование основ практического опыта в данной сфере, что предоставляет возможность выйти на новую ступень коммуникативного менеджмента ситуаций: обеспечить переход от конфронтационного типа принятия управленческих решений, к модели, основанной на диалоге и переговорном процессе.

МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Курс направлен на то, чтобы сформировать у магистрантов навыки самостоятельного, коммуникативно оправданного, научно обоснованного подхода к анализу теоретических и практических вопросов, возникающих в связи с международно-правовой защитой прав человека и основных свобод в ситуациях сложных согласований разновекторных интересов и взаимоисключающих позиций, и адекватно воспринимать и реагировать на возникающее противодействие со стороны ряда участников коммуникации, а также профессионально оперировать соответствующими коммуникативными техниками, приемами и практиками по управлению конфликтной коммуникацией с целью обеспечения прав человека, а также уметь управлять характером дискуссий, эффективно применять техники и приемы убеждающей коммуникации, а также навыки моделирования конструктивных консенсусных решений.

Знания, полученные магистрантами в рамках данного курса, могут быть использованы в практической работе в системе российских государственных органов, правозащитных механизмов ООН, МИД, Минюсте, а также при преподавании курса «Управление политическими проектами», «Теории общественного выбора в политической науке; Сетевые теории в политической науке», «Новейшие тенденции и направления современной политологии».

ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

По результатам изучения дисциплины магистры должны:

– **овладеть** культурой мышления, поведения, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения; основными

методами защиты населения от возможных негативных последствий неадекватных решений;

– **обладать способностью** логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь; анализировать социально-значимые проблемы и процессы; принимать эффективные организационно-управленческие решения; высоким уровнем профессионального правосознания; принимать решения и совершать юридические и иные действия в точном соответствии с законом и международно-правовыми актами; применять нормативные правовые акты (включая международные конвенции о правах человека); правильно квалифицировать факты и обстоятельства; правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации; давать квалифицированные заключения и консультации в конкретных видах профессиональной деятельности; принимать экологически правильные решения в любых сферах будущей деятельности;

– **стремиться** к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства;

– **быть готовыми** к кооперации с коллегами, работе в коллективе; к осуществлению профессиональной деятельности на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры; использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач; обеспечивать соблюдение законодательства субъектами права; обеспечивать законность и правопорядок, общественную безопасность и личную безопасность граждан, охранять общественный порядок; уважать честь и достоинство личности, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина; выявлять, пресекать, раскрывать и расследовать преступления и иные правонарушения; осуществлять предупреждение правонарушений, выявлять и устранять причины и условия, способствующие их совершению; эффективно осуществлять правовое и иное воспитание; участвовать в разра-

ботке экологически грамотных решений в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности;

– **осознавать** социальную значимость своей будущей профессии.

В результате изучения курса студент будет:

Иметь представление:

- о навыках управления переговорным процессом;
- о принципах работы с противоборствующими сторонами переговорного процесса;
- о навыках ораторского искусства и управления аудиторией;
- о приемах установления контакта с оппонентами, выбором оптимальной модели вариантов взаимодействия с собеседником;
- о технике активного слушания, а также методах поиска наилучшей альтернативы обсуждаемому соглашению.

Знать:

- особенности переговорного процесса, стратегии ведения переговоров и способы управления переговорным процессом на разных уровнях.
- функции и динамику переговоров, основные методы влияния на оппонента, психологические особенности людей.

Уметь:

- анализировать переговорную ситуацию, для того, чтобы адекватно выбрать подход, стиль и способ управления ею через коммуникацию и дискуссию;
- использовать изученные тактики для осуществления эффективных межличностных коммуникаций;
- использовать инструментарий переговорщика для определения механизма оптимального выбора подходов, способов и стилей поведения участников конфликта;
- определить стадии эффективного управления ситуацией или конфликтом;

– определять психологические особенности оппонента/ов, использовать методы адаптации и подстройки с целью достижения продуктивного результата в переговорном процессе;

– проводить внутрикомандные переговоры, уметь анализировать процесс переговоров для получения наилучшего результата.

ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ НАГРУЗКИ

Виды занятий и методика обучения

Теоретические занятия (лекции)

Общий объем лекционного курса составляет 20 ак. часов. Курс основан на компетентностном подходе, где теоретическую базу, основанную на принципах теории переговоров, конфликтологии и алгоритма ведения двух- и многосторонних переговоров, подкрепляет комплекс практических занятий и ролевых игр по моделированию отдельных этапов или всего комплекса переговоров. Курс построен так, что при условии освоения необходимого объема теоретического материала до начала практических занятий, магистранты смогут успешно выполнить задания по моделированию и последующему анализу переговорного процесса на материале кейсов, отражающих различные аспекты нарушений прав человека.

Практические занятия (семинары)

Общий объем практических занятий в виде семинаров составляет 10 ак. часов. Участие в практических занятиях по моделированию переговоров дает возможность сформировать у магистрантов такие навыки, как работа в команде (в разных ролях), умение презентовать себя, формулировать свою позицию и искать основу для дискуссии, а также управлять обсуждением. Таким образом, студенты понимают

процессы ведения переговоров «изнутри» (будучи участниками одной из сторон) или «снаружи» (если они ведут дискуссию сами – в качестве представителей различных участников, медиаторов или посредников). Роли участников должны постоянно меняться, что дает им возможность почувствовать динамику принятия решения и психологию группы, стадии формирования коалиций, процесс выявления конкретных предметов спора, чтобы дискуссия продолжалась и обретала предметный характер, механизмы торга во время решения конкретных задач, стратегию аргументации собственной позиции и дешифровки позиции другой стороны, а также модели лидерства и паттерны принятия решений.

В связи с целью и основной идеей, курс построен по комплексной (многоуровневой) системе, что позволяет освоить и закрепить определенные навыки.

Методические модели процесса обучения

На практических (семинарских занятиях) занятиях по курсу применяются следующие методики обучения: опрос, дискуссия, моделирование кейсовых ситуаций, тестирование, письменная работа.

Самостоятельная работа

Под такой формой работы следует понимать совокупность самостоятельной деятельности магистров как в отсутствие преподавателя, так и в контакте с ним, в учебной аудитории, и за ее пределами. Сюда же входит работа с первоисточниками: конспектирование, устные выступления с анализом первоисточника. Нормативный объем самостоятельной работы магистров для данной дисциплины установлен в 24 ак. часа.

Формы контроля

Рубежная аттестации проводятся на семинарском занятии в письменной форме в течение 30 минут, отвечая на конкретный вопрос, полученный путем вытягивания билета. Це-

лью аттестации является определение степени усвоения слушателям материала за прошедший период обучения.

Итоговая аттестация проводится в форме эссе. Предметом эссе является изложение собственного анализа конкретной кейсовой ситуации, диагностика уровня конфликтности, предложение сценариев решения поставленной задачи и самоанализ сильных и слабых сторон предложенных стратегий коммуникативного менеджмента с целью реализации интересов подзащитной стороны или достижения урегулирования спора.

Структура и условия формирования итоговой оценки

От слушателей требуется посещение лекций и практических занятий, обязательное участие во всех аттестационных испытаниях. Особо ценится активная работа на семинарах, а также качество подготовки кейсовых заданий, аналитических материалов и других внеаудиторных заданий.

Для успешной работы в семинаре слушатель должен прочесть и усвоить указанную обязательную и дополнительную литературу и активно участвовать в дискуссии и моделировании коммуникации в рамках решения кейсовых задач, уметь проанализировать информацию, связанную с переговорной ситуацией и дать свои предложения относительно вариантов решения проблемы. Грамотные и логически структурированные выступления слушателей на семинарах являются одним из главных критериев получения высокого итогового балла из расчета 3 кредита (108 баллов максимум).

Структура итоговой оценки:

Количество зачетных единиц, предусмотренных учебным планом: 3

Максимальное количество баллов: 108

Посещение лекций 27 баллов

Работа на семинарских занятиях 27 баллов

Творческая работа 12 баллов

Рубежная аттестация 15 баллов
 Итоговое тестирование 27 баллов
 Итого: 108 баллов

**ФОРМИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ
 В РАМКАХ КРЕДИТНО-МОДУЛЬНОЙ СИСТЕМЫ**

Балл		неуд		3		4	5	
Кредит	Сумма баллов	F	FX	E	D	C	B	A
		2	2+	3	3+	4	5	5+
3	108	< 37	37	55	64	73	91	100

**РАЗДЕЛЫ ДИСЦИПЛИНЫ И МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ СВЯЗИ
 С ОБЕСПЕЧИВАЕМЫМИ (ПОСЛЕДУЮЩИМИ)
 ДИСЦИПЛИНАМИ**

№	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	Номера разделов данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Управление политическими проектами							x	X	x	x	x	
2.	Исследовательский семинар: Права человека перед вызовами XXI в.	X	X	x									
3.	Теории общественного выбора в политической науке; Сетевые теории в политической науке		x	x	x	x						x	
4.	Мировые тренды современной политической науки	x	x	x	x								
5.	Новейшие тенденции и направления современной политологии	x	x	x			x				x		

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН КУРСА

№	Наименование темы	Лекции	Семинары	Самост. работа	Контроль	Всего часов
	Теоретическая часть. Опыт ведения переговоров и обеспечения прав человека в урегулировании конфликтов					
1.	Введение	1				
2.	Мировой опыт ведения переговоров. Стратегии компромисса и консенсуса в обеспечении прав человека: исторический опыт и современные проблемы	1				
3.	Культура демократии как инструмент обеспечения прав человека	2				
4.	Организация и проведение переговоров в межэтнической среде. Межэтнический и межконфессиональный консенсус как основа стабильного развития и соблюдения прав человека.	2				
5.	Специфика включения тематики обеспечения прав человека в переговоры и мирные договора	2				
6.	Конфликты 20 в.: переговоры вокруг их урегулирования.	2				
	Практика переговоров. Навыки проведения переговоров: стратегии, техники, приемы.					
7.	Применение прикладных навыков ведения переговоров	2	2			
8.	Психологические аспекты успешных переговоров	2	2			
9.	Конфликтные переговоры, трудные переговоры	2	2			
10.	Посредничество.	2	2			
11.	Международные переговоры и переговоры в кросс-культурной среде	2	2			
	<i>Рубежная аттестация</i>				2	
12.	<i>Итоговая аттестация (Кейсовое задание в форме аналитического эссе)</i>				2	
	ИТОГО:	20	10	24	4	58

ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ЧАСТЬ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ. ОПЫТ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА В УРЕГУЛИРОВАНИИ КОНФЛИКТОВ

Введение

Характерные черты процессов социального развития процессов 20 в. Процессы глобализации и локализации. Актуализация проблем социального взаимодействия.

Роль и значение диалогового взаимодействия в социальной культуре. Демократия как переговорный процесс. Подходы к пониманию роли переговоров. Типология переговоров: виды и функции.

Диалогизм, открытость, компаративизм, антропоцентризм современного гуманитарного знания. Стратегия ООН и ЮНЕСКО, ориентированная на утверждение принципов культуры мира и демократии. Изучение этих феноменов в их теоретическом и практическом преломлении, а также освоение конкретных навыков организации и ведения переговоров представляется необходимым для успешной профессиональной деятельности в области обеспечения прав человека.

Тема 1. Мировой опыт ведения переговоров. Стратегии компромисса и консенсуса в обеспечении прав человека: исторический опыт и современные проблемы.

Согласование интересов как основание социального процесса. Конфликт и консенсус: общее и особенное. Соотношение консенсуса и плюрализма мнений. Универсальность

концепции прав человека и включение этой тематики в сферу мировой политики. Основные модели переговорного процесса и критерии их эффективности. Возможности управления конфликтом через переговорный процесс.

Роль институтов представительной демократии, политики государства, деятельности общественных организаций, уровня экономического развития, культурной традиции, геополитического положения в обеспечении прав человека и формировании потенциала консенсуса.

Тема 2. Культура демократии как инструмент обеспечения прав человека

Демократия как оптимальный политический режим для достижения максимально устойчивого общественного развития, современные процессы трансформации национальных демократий и необходимость укрепления международных демократических институтов. Неустойчивость и временный характер единства в тоталитарных и авторитарных государствах. Феномен «демократии низкой интенсивности». Проблема выбора приоритетов развития.

Артикуляция и легализация разнообразия интересов в демократическом государстве. Технология постоянного воспроизводства согласия и регулирование уровня конфликтности.

Права и свободы граждан как универсальная основа достижения консенсуса как во внутреннем пространстве демократических режимов так и на международной арене. Соблюдение прав и свобод как условие предотвращения конфликтов и их эскалации. Особое значение гарантий и прав меньшинств для предотвращения этнических, религиозных и ряда других конфликтов. Всеобщая декларация прав человека, принятая Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 года – хартия мира, демократии, консенсуса.

Консенсус как демократический способ решения конкретных общественно-политических проблем на внутригосу-

дарственном и международных уровнях. Расширение сферы применения консенсуса в деятельности международных организаций (ООН, ЮНЕСКО и др.)

Тема 3. Организация и проведение переговоров в межэтнической среде. Межэтнический и межконфессиональный консенсус как основа стабильного развития и соблюдения прав человека.

Этнические противоречия как одна из главных причин современных конфликтов (арабо-израильский, курдский, квебекский конфликты). Опыт мирного сосуществования этносов в рамках единого государства (США, Россия, Канада, Швейцария, Испания). Значение деятельности лидеров, общественных движений, политических организаций, а также исторических, политических, экономических, культурных обстоятельств, обуславливающих возможность межэтнического и полиэтнического консенсуса, контуры и внутренние конструкции межэтнического согласия.

Длительность и особая болезненность для широких масс населения конфликтов, в основе которых лежат проблемы религиозных отношений (Ольстер, Израиль-Палестина, Югославия и т.д.)

Рост активности афро-азиатских государств, увеличение степени их интеграции в международные отношения и в следствие расширение пространства контактов с западной, российской и прочими цивилизациями, рост фундаментализма как угроза доминирования культуры противостояния и обострения религиозных конфликтов. Параметры межконфессионального консенсуса, его структура, принципы реализации.

Тема 4. Специфика включения тематики обеспечения прав человека в переговоры и мирные договоры.

Важность включения проблем соблюдения прав человека в связи с изменением характера большинства современных конфликтов.

Традиционно считается, что активисты правозащитники и профессиональные переговорщики используют два принципиально разных подхода к разрешению и заключению мирных договоров.

Профессиональные переговорщики и конфликтологи делают акцент на краткосрочных и весьма прагматизированных решениях, в то время как для правозащитников принципиально восстановление справедливости и баланса демократических практик. Таким образом, основная проблема состоит в том, что иногда такой подход сдерживает переговоры и сужает пространство для поиска взаимоприемлемых решений, что, в свою очередь, предопределяет необходимость синтеза двух подходов.

Тема 5. Конфликты 20 в.: переговоры вокруг их урегулирования

1. Арабо-палестино-израильский конфликт: сложности межкультурной коммуникации

Невозможность приложения западных схем управления конфликтами к ситуации арабо-палестино-израильской ситуации. Американские схемы управления конфликтами отражают свой собственный набор психологических и культурных ограничений, отдавая предпочтение определенному типу мышления.

Процесс мирного урегулирования в регионе имеет очень поверхностный характер.

История взаимных обид, недоверия и войн.

2. Меня европейские границы. Вызовы политике европейского союза.

Системная трансформация политической карты Европы не могла не отразиться на ее конфликтном потенциале. Складывание нового уровня, на котором должны координироваться многие решения требует переосмысления существовавшего ранее типа диалогов культуры, а включение новых членов – требует новых стратегий для их инкорпорирования в единое культурное и социальное пространство, что представляется не только практически неосуществимым за период в несколько лет, но и серьезным вызовом безопасности и успешности региона в целом. Изучение новой повестки дня Евросоюза даст возможность не только отследить его важнейшие трансформационные процессы, но спроецировать эти изменения на отношения с соседями, в числе которых находится и РФ. Поиск адекватного комплекса стратегий для разрешения этих проблем и является объектом повышенного внимания и интереса со стороны исследователей.

3. Проблемы Косово: новая европейская реальность.

Возникновение конфликтной ситуации связано с большим количеством проявления различного рода асимметрии (неравенства) в регионе и как следствие нарушение межэтнических и межконфессиональных связей.

Символическая наполненность статуса Косово и одновременно с этим хрупкость статуса меньшинства или автономии. Анализ «албанского вопроса» на Балканах, возникшего сразу после окончания холодной войны.

Отсутствие какой-либо качественно проработанной долгосрочной стратегии со стороны Евросоюза.

Комплекс теоретических вопросов, очерчивающих смысловую наполненность конфликта и основные источники нарушений прав человека:

1. Проблема статуса меньшинств в многонациональных сообществах.

2. Роль самого государства в этом процессе, особенно если меньшинства располагаются на периферийных территориях.

3. Институциональный дизайн государства, позволяющий ситуации неравенства существовать и развиваться, результируясь в требования автономии для одной из групп.

4. Страх изменений со стороны центральной власти

Основные составляющие анализа косовской проблемы, учитывая необходимость обеспечения прав различных групп, вовлеченных в конфликт:

1. Исследование фона конфликта
2. Развитие ситуации на уровне региона
3. Эволюция вмешательства международных сил
4. Общая оценка ситуации
5. Реакция международного сообщества
6. Оценка международного вмешательства
7. Разработка общей схемы управления
8. Цели и программа действий (краткосрочные меры и долгосрочные)

**ЧАСТЬ 2. ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРОВ.
НАВЫКИ ПРОВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ:
СТРАТЕГИИ, ТЕХНИКИ, ПРИЕМЫ**

Тема 6. Применение прикладных навыков ведения переговоров.

Методы ведения переговоров, обмена мнениями, согласования позиций, ведения публичных дискуссий, избирательных кампаний. Методы сотрудничества, т.е, установление и налаживания отношений с партнерами: обращение к интересам сторон, к значимым ценностям, значимого содей-

ствия, экстремальной поддержки, объективных предложений, перекрестных предложений, посредничества, соучастия, сохранения репутации, взаимного дополнения, исключаемой социальной демонстрации, разделяемых заслуг, психологического настраивания, психологического “поглаживания”, “спасения лица”, отвлекающих контрпредложения, затрудняющих предложение, оставляемого шанса, отложенного ответа, иносказательного ответа, запрета, приемлемых средств.

Тема 7. Психологические аспекты успешных переговоров

Понятия психологических измерений. Психологические модели переговоров. Переговоры как процесс психологического взаимодействия. Анализ психологического взаимодействия: инструмент понимания переговоров. Влияние контекста коммуникации на результаты переговоров. Влияние эмоционального настроения участников на восприятие информации. Эмоциональность в переговорах. Поддержание эмоционального равновесия во время переговоров. **Сценарии преодоления «негативных эмоциональных спиралей».**

Диагностика коммуникативного профиля личности, модель индивидуальных различий Уильяма Марстона. Переговорный стиль различных профилей. Эффективные способы влияния на людей с определенными профилями личности. Методы психологического воздействия. Распознавание приемов манипуляции на переговорах, психологическая защита от манипуляции. Техники убеждающей коммуникации. Присоединение и ведение в коммуникации (техника раппорта).

Тема 8. Конфликтные переговоры, трудные переговоры.

Причины возникновения сложных ситуаций. **Содержательная диагностика конфликтной ситуации.** Стратегии преодоления сложностей в переговорах. **Влияние типа**

коммуникации на развитие конфликта. Стили поведения в конфликтных ситуациях. Стресс в конфликтах и трудных переговорах. Перцепции. Способы снижения напряженности и практические шаги, направленные на деэскалацию ситуации. Способы воздействия на позицию и точку зрения сложного клиента. Специфика включения тематики по обеспечению прав человека в повестку дня в трудных переговорах

Тема 9. Посредничество.

Различные определения понятия посредничества.

Различные подходы к пониманию роли медиации и посредничества в переговорах.

Структура посредничества. Стратегии медиатора.

Функции посредника в регулировании конфликтов. консультирование третьей стороной как метод регулирования межгрупповых конфликтов. Взаимодействие со сторонами переговорного процесса. Техники работы со сторонами участницами.

Техники кризисной медиации. Результативность медиации в кризисе.

Медиация на международном уровне.

Управление социальными конфликтами с помощью медиации.

Комплекс факторов, определяющих успешность посредничества. цели медиатора.

Медиация в сложных конфликтах и ситуациях нарушения прав человека.

Техники управления коммуникацией с помощью посредника.

Тема 10. Международные переговоры и переговоры в кросс-культурной среде.

Международные переговоры: понятие и особенности на современном этапе. Концепция культурных измерений голландского социолога Г. Хофстеде;

Акционистская концепция английского культуролога Р. Льюиса о моноактивных, полиактивных и реактивных культурах; Концепция американского антрополога Э. Холла о высококонтекстуальных и низкоконтекстуальных культурах.

Ценностные модели межкультурного взаимодействия. «Социальный интеллект» – основа межкультурной коммуникации. Роль эмоций в межкультурных переговорах. Сложности межкультурной коммуникации. Национальные стили переговоров и этнопсихологические ошибки. Совершенствование коммуникативных навыков в кросс-культурной среде. Доверие в межкультурных переговорах. Межкультурные кризисные коммуникации. Специфика включения тематики по обеспечению прав человека на кросс-культурных переговорах.

Семинар 1.

Понятие переговоров, подготовка к переговорам

Цель: Изучить понятие переговоров, их виды и функции. Научиться планировать предстоящие переговоры и собирать необходимую информацию. Осмыслить понятие БАТНА. Изучить основные стадии переговорного процесса.

Форма проведения занятия:

Аналитико-синтетическая

Форма презентации ответов:

Устная, на флипчарте или в формате Power Point. Дополнительно указано к каждому заданию.

Задания для самостоятельной проработки и дальнейшего обсуждения в группе:

Тема: Соблюдение прав человека в трудовых отношениях

Ситуация 1.

Помогите сотруднику фирмы «А» подготовиться к переговорам, составив подробный план подготовки (на основе пройденного материала и хрестоматии).

1. Составьте план подготовки к переговорам применительно к данной ситуации, какие источники информации возможно использовать в данной ситуации неопределённости?
1. Какими источниками информации целесообразно воспользоваться?
2. Какова цель предстоящих переговоров?
3. Какую позицию и стратегию целесообразнее выбрать?
4. Какие предложения от заведующего стоматологическим отделением будут наиболее убедительны для директора завода?
5. Какие альтернативы возможно предложить в случае отказа директора завода от первоначального предложения?

Ситуация 2.

2. Дайте сравнительный анализ трёх этапов переговоров:

1.	2.	3.

Какой из этапов, по-вашему, наиболее важный? Обоснуйте.

Тема: обеспечение прав человека в современных конфликтах

3. Разработайте план подготовки к переговорам

Кейс «Камбоджа»

Нарушение прав человека стало одной из характерных черт затяжного гражданского конфликта в этой стране. Судебная система, введенная там вьетнамцами достаточно слаба и едва ли может способствовать утверждению принципов верховенства закона в этой стране. Активно применяются практики пыток, использования детей в качестве солдат и убийства политических оппонентов.

Задание:

1. Подготовьте переговоры с участием основных международных акторов по урегулированию ситуации в Камбодже.

2. Определите предметную составляющую предстоящих переговоров

3. Возможные идеальную, реальную и позицию сопротивления по вопросам прекращения огня, выводу иностранных войск с территории страны и т.п.

4. Проработайте возможные варианты возвращения беженцев, статус международных миссий и принципы новой конституции.

5. На материале кейса, составьте собственный алгоритм подготовки к переговорам в форме списка вопросов, на которые необходимо ответить до начала переговоров.

6. На материале кейса, ответьте на вопрос о том, что дает наличие сильной БАТНА и зачем ее нужно развивать во время дискуссии?

Обязательная литература

Хрестоматия: Часть 1 – тема 1.

Семинар 2.
Переговорный процесс.

Цель: Познакомиться с ходом переговоров. Изучить основные стратегии переговоров и приёмы влияния на их ход.

Форма проведения занятия:
Аналитико-синтетическая

Форма презентации ответов:
Устная на основе подготовленных заранее или составленных во время семинара ответов.

Задания для самостоятельной проработки и дальнейшего обсуждения в группе:

Тема: Соблюдение прав собственности

Кейс «Музей»

Задание к кейсу:

1. Проанализируйте позиции сторон, оцените уровень подготовленности к переговорному процессу.
2. Какие стратегии возможны в данных переговорах?
3. Каким образом, возможно применить систему рычагов в данной ситуации?

2. Сравните понятия «интерес» и «позиция», дайте этим понятиям характеристику и обозначьте их отличие друг от друга, заполните таблицу:

	интерес	позиция
характеристика		
отличие		

2.4. Дайте сравнительный анализ двух подходов к переговорам: торг и совместный с партнером поиск путей решения проблемы. Опишите «плюсы» и «минусы» каждого из подходов. Заполните таблицу.

Совместный с партнёром путь решения		Торг	
«Плюсы»	«Минусы»	«Плюсы»	«Минусы»

Сравните между собой позиционные и принципиальные переговоры. Считаете ли Вы принципиальный подход наиболее успешным по сравнению с позиционным? Почему?

Тема: Нарушение прав человека в трудовых отношениях

Проанализируйте ситуацию и предложите пути выхода из неё на основе пройденного вами материала (подумайте о применении различных техник и приёмов).

Ситуация 3.

Тема: Нарушение прав человека в затяжных социальных конфликтах

Кейс «Сальвадор».

Начало 1990 года. Вам предстоит провести переговоры по проблеме урегулирования затяжной гражданской войны в Сальвадоре. Конфликт начался в результате протеста отдельных групп населения против неравномерности экономического развития и отсутствия минимально приемлемых условий обеспечения достойной жизни. Высокая степень коррупции и неспособности военного правительства решить ряд социальных проблем вылились в большое повстанческое движение и 12 лет вооруженной борьбы изобиловали большим количеством жертв (более 75000), похищениями людей и репрессиями со стороны государственной власти. В стране более миллиона перемещенных лиц.

Задание:

1. Определите круг участников переговоров.
2. Разработайте план подготовки к переговорам.
3. Определите основные стратегии переговорного процесса.
4. Предложите несколько вариантов включения проблем обеспечения прав сальвадорцев повестку дня.
5. Определите приоритетные направления для работы по восстановлению нарушенных прав граждан.
6. Предложите варианты создания благоприятного образа урегулирования и техники влияния на исход переговоров по данному кейсу.

Обязательная литература

Хрестоматия: Часть 1 – тема 2.

Семинар 3

Завершающий этап переговоров

Цель: Освоить навыки комплексного анализа процесса переговоров. Научиться основным принципам самоанализа и анализа конкретных ситуаций, а также научиться выстраивать при необходимости алгоритм долгосрочных отношений и заинтересовывать своего партнера в перспективных планах сотрудничества.

Форма проведения занятия:
Аналитико-синтетическая

Форма презентации ответов:
Устная на основе подготовленных заранее конспектов.

Задания для самостоятельной проработки и дальнейшего обсуждения в группе:

Тема: Соблюдение политических свобод граждан

Кейс. Азербайджан (2009 – 2010)

Для проведения в Азербайджане свободных и справедливых парламентских выборов необходимо реформирование Избирательного кодекса.

Задание:

1. Составьте алгоритм работы, а также план привлечения различных сторон к обсуждению проблемы и выработке ряда рекомендаций. Определите возможных советников.

2. Напишите свой законопроект «об изменениях и дополнениях в избирательном кодексе».

А также, проанализируйте переговорную ситуацию с опорой на вопросы ниже:

1. Кто были участниками переговорного процесса?
2. Кто инициатор переговоров?

3. Что стало предметом переговоров?
4. Каковы совпадающие интересы партнеров?
5. Различающиеся интересы – какие?
6. Подготовка к переговорам. Если была, в чем состояла?
7. Место проведения переговоров, на какой территории проходил каждый раунд.
8. На какие объективные критерии пришлось опираться при обсуждении ценовой или затратной стороны предмета переговоров?
9. Сколько вариантов решения проблемы обсуждалось на переговорах?
10. Какие это были варианты?
11. Была ли подготовлена наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению на случай провала переговоров?
12. В чем состоял результат переговоров?
13. Оценка хода переговоров с точки зрения стратегии и тактики каждой из сторон.
14. Итоговая оценка результата переговоров.
15. Что не было учтено при подготовке к переговорам и что помешало это предусмотреть?
16. Какие неожиданности возникли в ходе переговоров?
17. Какие были трудности или тупиковые ситуации на переговорах и как они были преодолены?
18. Проводился ли анализ результатов переговоров?
19. Компетентность участника переговоров?
20. В каких специальных знаниях по ведению переговоров ощущается потребность?

Сравните между собой нормативный и дескриптивный подходы к принятию решений, заполните таблицу (с опорой на лекции и хрестоматию):

Нормативный подход	Дескриптивный подход

Сравните между собой основные типы повторных переговоров (с опорой на лекции и хрестоматию), заполните таблицу, где необходимо указать причины возникновения каждого из типов?

Типы повторных пер-в	Причины их возникновения
1. Упреждающие.	1.
2. По поводу конкретных пунктов контракта.	2.
3. После выполнения соглашения.	3.
4. Выходящие за рамки существующего контракта.	4.

Задание: Проанализируйте, каких основных положений стоит придерживаться по отношению к интересам оппонента, чтобы переговоры успешно завершились? (т.е. что следует делать, а чего не следует). Выпишите все свои предположения.

Задание: Проанализируйте на основе изученных переговоров, какая из причин повторных переговоров самая распространённая на практике? Как по-вашему, стоит ли избегать повторных переговоров? Почему?

Обязательная литература

Хрестоматия: Часть 1 – тема 3.

Хрестоматия: Часть 2 – тема 1.

Семинар 4

Основы медиации или третья сторона в переговорах

Цель: Освоить понятие посредничества на переговорах. Научиться приемам посредничества, освоить взаимодействие медиатора с участниками переговоров и разные модели его поведения.

Форма проведения занятия:

Аналитико-синтетическая

Форма презентации ответов:

Устная на основе подготовленных заранее или сформулированных во время занятия ответов.

Задания для самостоятельной подготовки:

6.1 *Задание:* Раскройте особенности поведения медиатора в основных фазах переговоров?

	Начало переговоров	Продолжение переговоров	Завершение переговоров
Поведение медиатора			

6.2. *Задание:* Определите результат применения каждой из нижеперечисленных тактик медиатора:

1. Тактика поочередного выслушивания.
2. Сделка.
3. Челночная дипломатия.
4. Давление на одного из участников переговоров.
5. Директивное воздействие.
6. Рефлексивное вмешательство.
7. Контекстуальное вмешательство.
8. Независимое вмешательство.

6.3. *Задание:* На основе пройденного материала (с опорой на лекции и хрестоматию) сформулируйте содержание понятия «Эффективность медиации»? Поясните свою позицию.

6.4. *Задание:* Почему в начале переговоров целью медиатора является установление доверия между участниками переговоров? Поясните.

6.5. *Задание:* Как по-вашему, способствует ли успешности переговоров участие в них посредника? Если да, то в каких условиях переговоров, если нет, то почему?

6.6. *Задание:* Проанализируйте между собой различные тактики медиатора (с опорой на лекции и хрестоматию). Как, по-вашему, какая из тактик наиболее эффективна на каждом из этапов переговоров? Почему?

1. Начало переговоров
2. Продолжение переговоров
3. Завершение переговоров

7. *Задание:* Как вы считаете, можно ли считать неэффективным посредничество, которое не привело к прекращению конфликта? Поясните.

Тема: обеспечение прав человека в постконфликтном урегулировании в странах с колониальным прошлым

Деловая игра «Мозамбик»

Смоделируйте переговоры, используя технику посредничества.

1991 год. Вам предстоит разработка сценария и проведение переговоров по урегулированию гражданской войны в

Мозамбике. Истоки конфликта лежат не только в самом факте колониального прошлого, но и непосредственно в том, как шла легитимация новой власти, осложненная попыткой новых лидеров провести комплексную модернизацию страны с помощью марксистско-ленинской парадигмы государственного строительства. Попытка межэтнического объединения страны под коммунистическими знаменами тоже была обречена на провал. Развернувшаяся практически сразу после прихода к власти коммунистически ориентированных политиков гражданская война продлилась 12 лет и принесла многочисленные жертвы (более миллиона) и более 4 миллионов перемещенных лиц. А также резкое ухудшение экономической ситуации в стране.

Задание:

1. Проанализируйте ситуацию для начала переговоров.
2. Составьте план подготовки переговоров и определите круг участников.
3. Составьте повестку дня для работы. Определите круг возможных вопросов.
4. Предложите варианты внедрения вопросов, связанных с обеспечением прав человека и необходимый список мер для восстановления минимальных стандартов жизни в стране.
5. Продумайте возможные сценарии для примирения, как идеологического, так и этнического.
6. Предложите свой вариант сценария развития стран, преодолевающих колониальное прошлое, основанный на условиях максимально возможного обеспечения прав граждан.
7. Предложите свою технику медиации на переговорах.

Обязательная литература

Хрестоматия: Часть 3 – тема 3.

Семинар 5

Конфликтные переговоры или переговоры в трудных ситуациях

Цель: Изучение понятия конфликтных переговоров. Освоение стратегий выхода из трудных переговоров. Освоение комплекса конкретных приемов, применимых в работы со сложным оппонентом.

Форма проведения занятия:
Аналитико-синтетическая

Форма презентации ответов:
Устная на основе подготовленных заранее конспектов

Задания для самостоятельной проработки и дальнейшего обсуждения в группе:

Тема: нарушение прав собственности граждан.

Кейс «Шоссе»

Задание: Проанализируйте ситуацию конфликтных переговоров описанную ниже. Какое решение оптимально в данной ситуации? Чьи права нарушаются в данной ситуации?

Заполните таблицу ниже, какие действия во время переговоров к каким последствиям могут привести.

Стороны	Действия	Последствия
Департамент дорожного строительства		
Собственник участка		

Тема: нарушение прав граждан на отдых

7.2. Кейс «Пляж»

Задание: Проанализируйте конфликтную ситуацию, описывающую как права одного человека нарушают права другого. Выработайте стратегии выхода из данной ситуации, предложите свои варианты.

7.3. Какие составляющие определяют разрешение спора по Майеру? Кратко опишите их (с опорой на лекции и хрестоматию).

Составляющие	Краткое содержание
1.	
2.	
3.	

Сравните между собой все причины возникновения трудных переговоров. Как, по-вашему, какая из причин наиболее распространённая, а какая меньше используется переговорщиками для достижения своих целей? Обоснуйте (с опорой на лекции и хрестоматию).

Как вы считаете, неизбежно ли возникновение стресса на переговорах или в некоторых случаях его можно избежать? Обоснуйте (с опорой на лекции и хрестоматию).

Задания для выполнения в виде общегрупповой дискуссии.

Проанализируйте пять шагов выхода из ситуации трудных переговоров (по У.Юри) и заполните таблицу. Предположите, какие функции может выполнять каждый из этапов (с опорой на лекции и хрестоматию).

Шаги	Содержание	Выполняемые функции
1. 2. 3. 4. 5.		

7.9. Проанализируйте, каким образом сокращение числа обсуждаемых вопросов может помочь выйти из трудной переговорной ситуации? И почему количество вопросов увеличивается по мере нарастания напряжения и захождения ситуации в «тупик»?

Обязательная литература

Хрестоматия: Часть 3 – тема 4.

Семинар 6

Переговоры в кросс-культурной среде

Цель: Исследовать поле кросс-культурной коммуникации и научиться декодировать различные символические действия иностранных партнеров по переговорам. Изучить спектр наиболее часто встречающихся ошибок такой коммуникации. Уметь встраиваться в систему кросс-культурных переговоров и добиваться поставленных целей.

Форма проведения занятия:

Аналитико-синтетическая

Форма презентации ответов:

Устная, на флипчарте или в формате Power Point. Дополнительно указано к каждому заданию.

Задания для самостоятельной проработки и дальнейшего обсуждения в группе:

Тема: нарушение прав детей.

Кейс. Россия и США начинают переговоры по вопросам усыновления

Задание:

1. Определите участников переговоров
2. Определите предмет переговоров. Определите суть сложившейся ситуации.
3. Определите дальнейшие политические шаги в этом направлении.

Сделайте сравнительную характеристику американского и российского стилей ведения переговоров в таблице ниже (с опорой на лекции и хрестоматию).

	Английский стиль	Российский стиль
1. Определение переговоров.	1.	1.
2. Выбор участников (группа или один)	2.	2.
3. Протокол.	3.	3.
4. Особенности коммуникации.	4.	4.
5. Отношение ко времени.	5.	5.
6. Склонность к риску.	6.	6.
7. Группа или личность.	7.	7.
8. Природа соглашения.	8.	8.

На основе полученной информации предложите наиболее удачные стратегии, которые могла бы использовать английская сторона в переговорах с японской.

8.3. *Задание:* Дайте сравнительную характеристику восточных стран по указанным ниже параметрам.

Параметры	Китай	Япония	Южная Корея	Арабские страны
1. Этикет. 2. Коммуникация: а) вербальная. б) невербальная 3. Отношение к переговорам. 4. Отношение ко времени. 5. Гендерный аспект переговоров. 6. Отношение к риску.				

Задания для выполнения в мини-группах (3-4 человека) с дальнейшей дискуссией между группами (рекомендуется использование флипчарта).

8.5. *Задание:* Приведите пример или придумайте переговорную ситуацию между американской и китайской стороной.

Обязательная литература
 Хрестоматия: Часть 3.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ЭЛЕКТРОННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Организация Объединенных Наций – www.un.org
2. Управление Верховного комиссара ООН по правам человека – www.ohchr.org
3. to access to all recommendations of treaty bodies, special procedures and the Universal Periodic Review: www.universalhumanrights.index.org
4. Ведение деловых переговоров. (Электронный ресурс) // http://www.bereg.ru/sprav_info/bisnes/psy/peregov.shtml
5. [International Crisis Group www.crisisgroup.org](http://www.crisisgroup.org)
6. [Salacuse, Jeswald W. "The Top Ten Ways culture Affects Negotiating Style: Some Survey Results," <http://fletcher.tufts.edu/salacuse/topten.html](http://fletcher.tufts.edu/salacuse/topten.html)

ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основной комплекс обязательной литературы собран в электронную хрестоматию по данному курсу, файл с которой выдается каждому магистранту. Тематические разделы хрестоматии:

Подготовка к переговорам

Лебедева М.М. Переговоры и их особенности, функции переговоров./Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры... – М.: Экономика, 2003. – С. 5-10.

Шеретов С.Г. Изучение переговоров: основные подходы и методы./ Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров. Алматы, 2004. – С. 3-5.

Мокшанцев Р.И. Переговорный процесс как форма взаимодействия сторон./ Мокшанцев Р. И. Психология переговоров. – М.- Новосибирск, 2002. – С.17-21.

Шеретов С.Г. Подготовка к переговорам./ Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров. – Алматы, 2004. – С. 6-11.

Лебедева М.М. Задачи и проблемы подготовительной работы. / Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры... – М.: Экономика, 2003. – С. 28-37.

Мокшанцев Р.И. Постановка целей, обсуждение процедуры и регламента переговоров, информационная подготовка. / Мокшанцев Р. И. Психология переговоров. – М.- Новосибирск, 2002. – С.17-21.

Лебедева М.М. Значение наилучшей альтернативы переговорам и переговорного пространства для мирного урегулирования конфликта./ Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры... – М.: Экономика, 2003. – С. 38-42.

Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Михайлова К.Ю. Этапы переговоров./ Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Михайлова К.Ю. Международные деловые переговоры. – Издательства: Финансы и статистика, СтГАУ «АГРУС», 2005.

Переговорный процесс

Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Михайлова К.Ю. Переговорный процесс / Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Михайлова К.Ю. Международные деловые переговоры. – Издательства: Финансы и статистика, СтГАУ «АГРУС», 2005.

Пиз А. Различные способы размещения участников за столом./ Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам. – М.: Изд-во Эксмо, 2006, 272с.

Мокшанцев Р.И. Различия в понятиях «позиция» и «интересы» / Мокшанцев Р. И. Психология переговоров. – М.- Новосибирск, 2002. – С. 22-25.

Мастенбрук В. Выбор позиции./ Мастенбрук В. Переговоры. – Калуга: Калужский институт социологии, 1993. – С. 81-97.

Фишер Р., Юри У. Концентрируйтесь на интересах, а не на позициях / Фишер Р., Юри У. Путь к согласию. Или переговоры без поражения. – М., 1990. – С. 66-73.

Шеретов С.Г. Основные стратегии ведения переговоров / Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров. Алматы, 2004. – С. 11-15.

Саркисян Б. Выиграть или победить / Саркисян Б. Эффективный тренинг продаж. – Питер, 2007. – С. 32-44.

Лебедева М.М. Два подхода к переговорам: торг и совместный с партнером поиск пути решения проблемы / Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры... – М.: Экономика, 2003. – С. 11-27.

Шеллинг Т. Эссе о торге / Шеллинг Т. Стратегия конфликта / Томас Шеллинг; пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, 2007. С. 35-73.

Селлих К., Джейн С. Приемы влияния на ход переговоров./ Селлих К., Джейн С. Переговоры в международном бизнесе. – М.: Добрая книга, 2004. – С. 51-62.

Левицкий Р., Сондерс Д., Барри Б., Минтон Дж. Отыскание и использование в переговорах системы рычагов / Левицкий Р., Сондерс Д., Барри Б., Минтон Дж. Самое главное о переговорах. – М., 2006. – С. 25-33.

Завершающий этап переговоров

Бэгьюли Ф. Принятие решений и завершение переговоров / Бэгьюли Ф. Переговоры: Мастер-класс. – М., 2006. – С. 46-51.

Мокшанцев Р.И. Принципы принятия решений./ Мокшанцев Р. И. Психология переговоров. – М.-Новосибирск, 2002. – С. 43-49.

Селлих К., Джейн С. Завершение переговоров, повторные переговоры / Селлих К., Джейн С. Переговоры в международном бизнесе. – М.: Добрая книга, 2004. – С. 141-155.

Мокшанцев Р.И. Критерии успешности переговоров./ Мокшанцев Р. И. Психология переговоров. – М.-Новосибирск, 2002. – С. 51-57.

Шеретов С.Г. Итоговые документы переговоров./ Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров. – Алматы, 2004. – С. 31-35.

Мокшанцев Р.И. Анализ результатов переговоров./ Мокшанцев Р. И. Психология переговоров. – М.-Новосибирск, 2002. – С. 77-82.

Психологические аспекты успешных переговоров

Трейси Б., Шеелен Ф. М. Кто ваш оппонент?/ Трейси Б., Шеелен Ф. М. Личность лидера / Пер. с англ. Е. Г. Гендель; Худ. обл. М. В. Драко. – Мн.: ООО «Попурри», 2002. – 288 с.

Мокшанцев Р.И. Психологическая сущность понятия манипуляции, манипуляция на переговорах, распознавание манипуляции и психологическая защита от манипуляции на переговорах / Мокшанцев Р. И. Психология переговоров. – М.-Новосибирск, 2002. – С. 83-91.

Мастенбрук В. Манипулирование / Мастенбрук В. Переговоры. – Калуга: Калужский институт социологии, 1993. – С. 98-113.

Шейнов В.П. Четыре вида убеждающих воздействий./ Шейнов В.П. Искусство убеждать. – Минск: Харвест, 2006. – С. 145-160.

Ронин Р. Техника убеждения. – Минск, 1997. – С. 49-58.

Пиз А. Язык телодвижений / Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – С. 170-185.

Вспомогательные тактики успешных переговоров

Шеретов С.Г. Основные тактические приёмы ведения переговоров / Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров. – Алматы, 2004. – С. 41-49.

Суховершина Ю., Тихомирова Е., Скоромная Ю. Работа с возражениями, приёмы аргументирования и навыки активного слушания / Суховершина Ю.В., Тихомирова Е.П., Скоромная Ю.Е. Тренинг коммуникативной компетенции. – М.: Изд-во Академический проект, 2006. – С. 45-61.

Левицкий Р., Сондерс Д., Барри Б., Минтон Дж. Тактика подавления / Левицкий Р., Сондерс Д., Барри Б., Минтон Дж. Самое главное о переговорах. – М., 2006. – С. 45-56.

Шейнов В.П. Искусство задавать вопросы / Шейнов В.П. Искусство убеждать. – Минск: Харвест, 2006. – С. 121-137.

Фишер Р., Юри У. Используем вопросы / Фишер Р., Юри У. Путь к согласию. Или переговоры без поражения. – М., 1990. – С. 39-45.

О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Раппорт / О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в нейролингвистическое программирование / Пер. с англ. – Челябинск: «Версия», 1997. – 256 с.

Медиация, посредничество при переговорах.

Мокшанцев Р.И. Сущность и специфика института медиации, виды медиации / Мокшанцев Р. И. Психология переговоров. – М.- Новосибирск, 2002. – С. 124-129.

Бесемер Х. Что такое медиация? Основные идеи медиации.

Мокшанцев Р.И. Модели поведения медиатора./ Мокшанцев Р. И. Психология переговоров. – М.- Новосибирск, 2002. – С. 131-139.

Лебедева М.М. Роль третьей стороны и её возможности / Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. Подходы, решения, технологии. – М., 1999. – С. 78-89.

Бесемер Х. Медиация на практике, фазы медиации / Бесемер Х. Медиация. Посредничество в конфликтах. Перевод с нем. Н. В. Маловой. – Калуга: Духовное познание, 2004. – С. 111-136.

Фридман Г., Химмельстейн Д. Модель медиации на основе понимания // Медиация и право. Посредничество и примирение. – 2006. – № 1. – С. 34-50.

Циллессен Х. Команда на взлетной полосе // Медиация и право. Посредничество и примирение. – 2004. – № 1.

Решетникова И. Нас всех надо учить толерантности // Медиация и право. Посредничество и примирение. – 2007. – Декабрь. – № 6.

Конфликтные переговоры, трудные переговоры

Лебедева М.М. Возможные выходы из конфликтной ситуации / Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. Подходы, решения, технологии. – М., 1999. – С. 21-30.

Гришина Н.В. Разрешение конфликтов, обучение навыкам эффективного поведения в конфликтах / Гришина Н.В. Психология конфликта. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – С. 481-517.

Левицкий Р., Сондерс Д., Барри Б., Минтон Дж. Природа «трудных» для разрешения переговоров и почему они происходят / Левицкий Р., Сондерс Д., Барри Б., Минтон Д. Самое главное о переговорах. – М., 2006. – С. 75-82.

Саркисян Б. Стресс и защита от него / Саркисян Б. Эффективный тренинг продаж. – Питер, 2007. – С. 65-77.

Калашников Д.В. Переговорный метод управления конфликтом // Калашников Д.В. Переговорный метод управления конфликтом // Социологические исследования. – 1998. – № 5. – С. 78-85.

Переговоры в кросс-культурной среде

Шеретов С.Г. Национальные стили ведения переговоров./ Шеретов С.Г. Ведение международных переговоров. Алматы, 2004. – С. 34-41.

Левицкий Р., Сондерс Д., Барри Б., Минтон Дж. Понимание культурных различий / Левицкий Р., Сондерс Д., Барри Б., Минтон Дж. Самое главное о переговорах. – М., 2006. – С. 135-148.

Мокшанцев Р.И. Понятие о национальных стилях ведения переговоров / Мокшанцев Р. И. Психология переговоров. – М.- Новосибирск, 2002. – С. 149-157.

Селлих К., Джейн С. Проблемы кросс-культурных коммуникаций / Селлих К., Джейн С. Переговоры в международном бизнесе. – М.: Добрая книга, 2004. – С. 75-88.

Рейеркерк Л. Спор на разных языках. Как осуществлять межкультурную медиацию / Медиация и право. Посредничество и примирение. – 2008. – № 9.

1. *Брайнинг Г.* Руководство по ведению переговоров. – М.: МарТ, 2002. – 380 с.

2. *Бесемер Х.* Медиация. Посредничество в конфликтах. Перевод с нем. Н.В. Маловой. – Калуга: Духовное познание, 2004. – 176 с.

3. *Бэзьюли Ф.* Переговоры: Мастер-класс. М.2006.

4. *Гришина Н.В.* Психология конфликта. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 544 с

5. *Гюрс М., Новак К.* Умение договариваться. – М., 2006.

6. *Дубинин Ю.В.* Мастерство переговоров. – М., 2006.

7. *Калашиников Д.В.* Переговорный метод управления конфликтом // Социологические исследования. – 1998. – № 5. – С. 78-85.

8. *Козн С.* Искусство переговоров для менеджеров. – М.: Фаир-пресс, 2003. – 228 с.

9. *Лебедева М.М.* Вам предстоят переговоры... – М.: Экономика, 2003. – 156 с.
10. *Лебедева М.М.* Политическое урегулирование конфликтов. Подходы, решения, технологии. – М., 1999.
11. *Левицкий Р., Сондерс Д., Барри Б., Минтон Д.* Самое главное о переговорах. – М., 2006.
12. *Лукашук И.И.* Искусство деловых переговоров. – М.: БЕК, 2002. – 208 с.
13. *Мастенбрук В.* Переговоры. – Калуга: Калужский институт социологии, 1993.
14. *Минтон Д.* Самое главное о переговорах. – М., 2006. – С. 75-82.
15. *Мокшанцев Р.И.* Психология переговоров. – М.-Новосибирск, 2002.
16. *О'Коннор Дж., Сеймор Дж.* Введение в нейролингвистическое программирование / Пер. с англ. – Челябинск: «Версия», 1997. – 256 с.
17. *Павлов А.Ю., Ятманова М.Г.* Ведение международных переговоров: Практикум. – СПб., 2006.
18. *Пиз А.* Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам. – М.: Эксмо, 2006, 272 с.
19. *Рейеркерк Л.* Спор на разных языках. Как осуществлять межкультурную медиацию / Медиация и право. Посредничество и примирение. – 2008. – № 9.
20. *Решетникова И.* Нас всех надо учить толерантности // Медиация и право. Посредничество и примирение. – 2007. – Декабрь. – № 6.
21. *Ронин Р.* Техника убеждения. – Минск, 1997. – С. 49-58.
22. *Саркисян Б.* Эффективный тренинг продаж. – Питер, 2007.
23. *Селлих К., Джейн С.* Переговоры в международном бизнесе. – М.: Добрая книга, 2004. – 336 с.

24. *Стрельцова Е.Д., Стрельцов Е.Л.* Переговоры: организация, проведение, участие юриста, некоторые международные аспекты: Учеб. пособие. – Одесса, 2006. – 314 с.
25. *Суховершина Ю.В., Тихомирова Е.П., Скоромная Ю.Е.* Тренинг коммуникативной компетенции. – М.: Изд-во Академический проект, 2006.
26. *Трейси Б., Шеелен Ф.М.* Личность лидера / Пер. с англ. Е.Г. Гендель; Худ. обл. М.В. Драко. – Мн.: ООО «Попурри», 2002. – 288 с.
27. *Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Михайлова К.Ю.* Международные деловые переговоры. – Издательства: Финансы и статистика, СтГАУ «АГРУС», 2005.
28. *Фридман Г., Химмельстейн Д.* Модель медиации на основе понимания // Медиация и право. Посредничество и примирение. – 2006. – № 1. – С. 34 -50.
29. *Циллесен Х.* Команда на взлетной полосе // Медиация и право. Посредничество и примирение. – 2004. – № 1.
30. *Шейнов В.П.* Искусство убеждать. – Минск: Харвест, 2006. – 464 с.
31. *Шеллинг Т.* Стратегия конфликта / Томас Шеллинг; пер. с англ. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 366 с.
32. *Шеретов С.Г.* Ведение международных переговоров. – Алматы, 2004. – 59 с.
33. *Этнополитический конфликт: пути трансформации.* Настольная книга Бергхофского центра. – М.: Наука, 2007.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

34. *Аг А.* Введение в теорию конфликта // Мир политики. Суждения и оценки западных политологов. – М., 1992. – С. 113-122.
35. *Адаир Дж.* Психология лидерства. – М., 2006.
36. *Алтухов В.* Компромисс – новое слово эпохи? // Свободная мысль. – 1993. – № 16. – С. 14-25.
37. *Амстутц М.* Введение в политическую науку. Управление конфликтом // Социальные конфликты: экспер-

тиза, прогнозирование, технология разрешения. – М., 1994. – № 6. – С. 152-164.

38. *Ахиезер А.С.* Ценности общества и возможности реформ в России // *Общественные науки и современность.* – 1994. – № 1. – С. 17-27.

39. *Банс В.* Элементы неопределенности в переходный период // *Политические исследования.* – 1993. – № 1. – С. 44-51.

40. *Белладже Л.* Переговоры / Пер. с франц. Под ред. И.В. Андреевой. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2003.

41. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди. – М.: АСТ 2006. – 223 с.

42. *Василенко И.А.* Политические переговоры. – М.: Гардарики, 2006.

43. *Видоевич З.* Общественные конфликты в контексте нового «переходного периода» // *Конфликты в условиях системных изменений в странах Восточной Европы.* – М., 1994. – С. 40-67.

44. *Гаман О.* Ценностный конфликт в России // *Политическая теория: тенденции и проблемы: Сб. ст.* – М., 1994. – Вып. 2. – С. 28-32.

45. *Глухова А.В.* Демократический консенсус в переходном обществе: опыт и проблемы // *Социально политический журнал.* – 1993. – № 1-2. – С. 14-23.

46. *Глухова А.В.* Конфликты и диалог политических культур в современной России. – Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2005. – С. 135-148.

47. *Гюрс М., Новак К.* Умение договариваться. – М., 2006.

48. *Гонсалес Ф.* Создать в обществе основу для согласия и перемен // *Свободная мысль.* – 1991. – № 15. – С. 50-57.

49. *Деревицкий А.* Переговоры особого назначения. – Издательство: Питер, 2006. – 192 с.

50. *Джурицкий А.Н.* Поликультурное образование в современном мире. – М., 2002.

51. *Зайцев А.К.* Социальный конфликт. – М., 2000.
52. *Здравомыслов А.Г.* Социология конфликта. – М., 1994.
53. *Здравомыслов А.Г.* Фундаментальные проблемы социологии конфликта и динамики массового сознания // Социологические исследования. – 1993. – № 8. – С. 12-21.
54. *Здравомыслии А.Г.* Социология конфликта: Россия на путях преодоления кризиса. – М.: Аспект Пресс. 1995. – 317 с.
55. *Зограбян А.Г.* Принятие решений на многосторонних переговорах // Российская дипломатия в свете мирового исторического опыта. – М.: МГИМО, 1998.
56. *Зубов А.Б.* Парламентская демократия и политическая традиция Востока. – М.: Наука, 1990. – 391 с.
57. *Кара-Мурза А.А., Панарин А.С., Пантин И.К.* Духовно-идеологическая ситуация в современной России: перспективы развития // Политические исследования. – 1995. – № 4. – С. 6-17.
58. *Каррас Ч.Л.* Искусство ведения переговоров. – М.: ЭКСМО, 1997.
59. *Ковалев Ан.* Азбука дипломатии. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Международные отношения, 1988.
60. *Комаровский В.С.* Политический конфликт и политические ценности: сравнительный анализ // Политическая теория: тенденции и проблемы: Сб. ст. – М., 1994. – Вып. 2. – С. 3-8.
61. *Котанджян Г.С.* Энтополитология консенсуса-конфликта. Цивилизационные проблемы теории и практики. – М.: Луч, 1992. – 185 с.
62. *Коэн Г.* Искусство вести переговоры и заключать сделки. – М., 2005.
63. *Кулинченко В.А.* О соотношении насилия и согласия в теории и на практике // Политические конфликты: от насилия к согласию. – М., 1996. – С. 10-22.

64. *Кэмп Д.* Сначала скажите «нет»: секреты профессиональных переговорщиков. – М., 2006.
65. *Клямкин И.М., Лапкин В.В.* Дифференциация ориентаций в российском обществе: факторы влияния // Политические исследования. – 1994. – № 6. – С. 96-119.
66. *Бройнинг Г.* Руководство по ведению переговоров: рекомендации для успешного проведения переговоров – М., 2005.
67. *Макдермот Я., Яго В.* Практический курс НЛП. – М., 2006.
68. *Мастенбрук В.* Развитие переговорных умений в исторической перспективе // Социальный конфликт. – 1994. – № 1. – С. 52-78.
69. *Нергеш Я.* Поле битвы – стол переговоров. – М., 1989.
70. *Ниренберг Дж.* Маэстро переговоров. – Минск, 1996.
71. *Потрубач Н.Н.* Деловой этикет // Социально-политический журнал. – 2004. – № 9/10. – С. 230-234.
72. Психология и этика делового общения / Под ред. В.Н. Лавриненко. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 279 с.
73. *Пушмин Э.А.* Посредничество в международном праве. – М., 1970.
74. *Резчиков Е.А.* Этика делового общения. – М.: МАСИ, 2005. – 69 с.
75. *Родос В.* Правила дискуссии и уловки спора. – М., 2006.
76. *Росенко М.Н.* и др. Основы этических знаний. – СПб.: Лань, 2008. – 224 с.
77. *Рубин Дж., Колб Д.* Психологические подходы к процессам международных переговоров // Психологический журнал. – 1990. – № 2. – С. 63-73.
78. *Смелсер Н.* Теория коллективного поведения. – М., 1992.

79. *Соснин В.А.* Учимся общению: взаимопонимание, переговоры, тренинг. – М.: Институт психологии РАН, 2003. – 153 с.
80. *Майкл Л. Спэнгл, Мира Уоррен Айзенхарт.* Переговоры. Решение проблем в разном контексте. – Гуманитарный центр, 2009. – 592 стр.
81. *Тихонов М.И., Парамонова И.М.* Бизнес и нравственность // *Международная жизнь.* – 2003. – №1 12. – С. 44-48.
82. *Джим Томас.* Переговоры на 100%. – М.: Эксмо, 2007. – 349 с.
83. *Фаткин Л., Петросян Д.* Бизнес и управленческая культура // *Бизнес.* – 2006. – № 8-9. – С. 32-34.
84. *Филиппов А.В.* Психология и этика деловых отношений. – М.: АО Изд. Дом, 2006. – 288 с.
85. *Формановская Н.И.* Употребление русского речевого этикета. – М.: КОМКНИГА, 2008. – 160 с.
86. *Ходжсон Д.* Переговоры на равных. – Минск: Амалфея, 2004. – 340 с.
87. *Удалов В.* Баланс сил и баланс интересов // *Международная жизнь.* – 1990. – № 5. – С. 16-25.
88. *Фишер Р., Юри У.* Путь к согласию. Или переговоры без поражения. – М., 1990.
89. *Фишер Р., Этель Д.* Подготовка к переговорам. – М., 1996.
90. *Чуминов А.* Управление конфликтами. – М., 1993.
91. *Хойер В.* Как делать бизнес в Европе. – М.: Прогресс, 2000. – 254 с.
92. *Чугров С.* О традиционализме в японском мышлении // *МЭМО.* – 2009 – № 1. – С. 58-67.
93. *Чебанов С.В.* Как делать бизнес в Японии // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2002. – № 3. – С. 40-45.
94. *Барбара Шотт.* Как вести переговоры. Надежно, креативно, успешно. – Омега-Л, SmartBook, 2009. – 128 с.

95. Юри У. Преодолевая «нет». Или переговоры с «трудными» людьми. – М., 1993.

Литература на иностранных языках

96. Adler, R. S., Rosen, B. & E. M. Silverstein. 1998. Emotions in negotiations: How to manage fear and anger. *Negotiation Journal*, April: 161-79.

97. Allred, K. G., Mallozzi, J. S., Matsui, F., & Raia, C. P. (1997). The influence of anger and compassion on negotiation performance. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 70, 175–187.

98. Bacharach, S., & Lawler, E. (1981). *Bargaining: Power, tactics, and outcomes*. San Francisco: Jossey-Bass.

99. *Can liberal pluralism be imported?* – Oxford, 2001.

100. De Dreu, C. K. W. (1995). Coercive power and concession making in bilateral negotiation. *Journal of Conflict Resolution*, 39, 646–670.

101. Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist*, 48, 621–628.

102. Giebels, E., De Dreu, C. K. W., & Van de Vliert, E. (2000). Interdependence in negotiation: Effects of exit options and social motive on distributive and integrative negotiation. *European Journal of Social Psychology*, 30, 255–272.

103. Glenn, E. S., Witmeyer, D. & K. A. Stevenson. 1977. Cultural styles of persuasion. *International Journal of Intercultural Relations*, 1(3): 52-66.

104. Graham, J. L. 1985. The influence of culture on the process of negotiations. *Journal of International Business Studies*, 16: 81-96.

105. Hauss Ch. *International conflict resolution*. – L., 2001.

106. Helmick, S. J., and R. Petersen (Eds). (2001). *Forgiveness and Reconciliation: Religion, Public Policy and Conflict Transformation*. Philadelphia, PA. Templeton Foundation Press.

107. Henkin, A. H. (Ed.). (2000). *Honoring Human Rights*. The Hague: Kluwer Law International.
108. M. J. Gelfand, & J. M. Brett (Eds.), *The handbook of negotiation and culture* (pp. 71–94). Stanford, CA: Stanford University Press.
109. Mitchell Ch., Banks M. *Handbook of Conflict Resolution*. N.Y., 1996.
110. Osaghae, E. E. “Human Rights and Ethnic Conflict Management: the Case of Nigeria.” *Journal of Peace Research* 33, no. 2 (1996).
111. Parlevliet, M. “Bridging the Divide: Exploring the Relationship between Human Rights and Conflict Management.” *Track Two* 11, no. 1 (2002).
112. Ross M. *The Management of Conflict*. – Yale, 1993.
113. Shaver, P. R., Wu, S. & J. C. Schwartz. 1992. Cross-cultural similarities and differences in emotion and its representation. In M. S. Clark, editor, *Emotion*. Newbury Park, CA: Sage, pp. 175-212.
114. *The UN: Past Imperfect, Future Uncertain*. – L., 1998.
115. Touraine A. *Can we live together? Equality and difference*. – L., 2000.
116. Tse, D.K., Francis, J. T. & S. Wall. 1994. Cultural differences in conducting intra- and inter-cultural negotiations: A Sino-Canadian Comparison. *Journal of International Business Studies*, 3: 537-55.
117. Van Kleef, G. A., De Dreu. C. K. W., & Manstead, A. S. R. (2004b). The interpersonal effects of emotions in negotiations: A motivated information processing approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 510–528.
118. Weiss, S. E. 1993. Analysis of complex negotiations in international business: The RBC perspective. *Organization Science*, 4: 269-300.
119. Zartman, I. W. (1995). *Elusive Peace: Negotiating an End to Civil Wars*. Washington D.C: The Brooking Institution.

ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ ООН

1. HRTD Weekly Update (produced since October 2009): it provides information on ongoing UN treaty bodies related activities.

2. HRTD Newsletter: (issued on a quarterly basis since 2008): <http://portal.ohchr.org/portal/page/portal/Offices/Geneva/HumanRightsCouncilandTreatiesDivision/Human%20Rights%20Treaties%20Division>.

ПРИМЕРНЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Рубежная аттестация

1. Трудные переговоры возникают, потому что в переговорном процессе (пять правильных ответов):
 - а) стороны видят свои позиции как совершенно различные;
 - б) меняется BATNA одной из сторон;
 - в) каналы коммуникации закрыты или ограничены;
 - г) расширяется круг обсуждаемых вопросов;
 - д) негативная эмоциональная атмосфера;
 - е) одна из сторон резко идёт на уступки;
 - ж) стороны занимают всё более жёсткие позиции.

2. Стресс выражается в форме:
 - а) скованности и замедленности движений, восприятия и мышления;
 - б) гиперактивности, экспрессии, раздражительности и агрессии;
 - в) оба ответа верны;
 - г) нет правильного ответа.

3. Выражение «сменить рамку» означает:
 - а) сделать перерыв или договориться о встрече в другой раз;
 - б) перетолковать ответ оппонента и сконцентрировать его на решение общих проблем;
 - в) сменить обстановку переговоров.

4. Если на переговорах оппонент начинает критиковать ваши действия и решения, то вы, чтобы не сорвать переговоры должны (три ответа):

- а) начать бурно эмоционально реагировать на критику;
- б) спокойно выслушать критику;
- в) перефразировать все претензии оппонента и повторить их ещё раз;
- г) начать критиковать оппонента в ответ на его критику;
- д) сделать своё поведение прозрачным или объяснить причины ваших действий.

5. Для деэскалации конфликтной ситуации, зашедшей в тупик необходимо предпринять (четыре ответа):

- а) убеждение оппонента создать новый устав, которому все согласны следовать;
- б) улучшение точности коммуникации, особенно улучшение понимания каждой стороной взглядов контрагентов;
- в) уменьшение напряженности и синхронизация деэскалации враждебности;
- г) установление необходимости создания совместных ожиданий;
- д) управление количеством и размерами обсуждаемых вопросов;
- е) определение общей почвы, на которой стороны могут найти основание для соглашения.

6. Синхронизация деэскалации – это:

- а) представление небольшой уступки с вашей стороны взамен на уступку со стороны оппонента;
- б) представление уступки с вашей стороны без ожидания ответной уступки;
- в) нет правильного ответа.

7. По мере захождения переговорной ситуации в тупик и нарастания напряжения, число обсуждаемых вопросов:

- а) уменьшится;
- б) увеличится;
- в) не измениться.

8. Повышает напряжение (четыре ответа):

- а) вербализация эмоционального состояния (своего или партнера);
- б) подчеркивание различий между собой и партнером;
- в) резкое убыстрение темпа речи;
- г) избегание;
- д) предложение конкретного выхода из сложившейся ситуации;
- е) перебивание партнера.

9. Интеграционная рамка – это:

- а) способ заново определить вопросы, чтобы создать общие точки зрения, в соответствии с которыми первоначальные позиции кажутся более совместимыми;
- б) способ удовлетворения требований обеих сторон;
- в) способ трансформации отношений между сторонами за счет разработки соглашения, отвечающего важнейшим потребностям и снимающего важнейшие опасения обеих сторон на основе взаимности.

Итоговая аттестация

В качестве итоговой аттестации магистрантам предлагается написать творческую работу, представляющую из себя анализ кейсового задания конкретного случая переговоров и

решения конфликта коммуникативными средствами, опираясь в качестве ориентира на заданные ниже проблемные поля при выборе конкретного эмпирического материала:

- ▲ Включение тематики прав человека в мирное урегулирование наиболее значимых международных конфликтов.
- ▲ Российский опыт урегулирования конфликтов и актуализации прав человека в контексте переговоров по одному из кейсов.
- ▲ Динамика социальных конфликтов и попытки их урегулирования посредством переговоров, при максимальном соблюдении прав человека.
- ▲ Постконфликтное урегулирование и актуализация прав человека.
- ▲ Основные модели кризисного управления и техники включения тематики прав человека в кризисные ситуации.
- ▲ Основные модели кризисной коммуникации и наиболее эффективные стратегии включения тематики прав человека в коммуникативное управление кризисами
- ▲ Эволюция подходов к пониманию значимости прав человека в контексте урегулирования конфликтных ситуаций с помощью переговорного процесса.
- ▲ Соотношение силовых и мирных методов разрешения конфликтов и проблема соблюдения прав человека: эффективность стратегии переговоров.
- ▲ Роль восприятия в переговорном процессе и поиск оптимальной стратегии обеспечения прав человека коммуникативными средствами.
- ▲ Предупреждение конфликтов и обеспечение прав человека коммуникативными средствами и техникой согласования позиций.

- ⤴ Вмешательство третьей стороны и обеспечение прав человека в конфликтной ситуации.
- ⤴ Технология посреднической деятельности для наилучшего обеспечения прав человека в конфликтной ситуации.
- ⤴ Истоки и принципы неофициального посредничества для обеспечения прав человека в конфликтах.

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ И ЭССЕ

1. Права человека как основа социального консенсуса.
2. Роль и функции обеспечения прав человека на должном уровне и социального компромисса в обществе.
3. Международный опыт социального компромисса и консенсуса в контексте реализации прав человека.
4. Межэтнический компромисс: опыт и проблемы в обеспечении прав человека.
5. Межконфессиональный диалог: опыт и проблемы в контексте обеспечения прав человека.
6. Принципы и условия межкультурной коммуникации для эффективного обеспечения прав человека.
7. Методы организации сотрудничества и согласования позиций на переговорах.
8. Методика и приемы ведения публичных дискуссий.
9. Понятие роли переговоров и понимание диалогового характера современной жизни в процессе обеспечения прав человека.
10. Стадии переговорного процесса и техники поэтапного включения тематики обеспечения прав человека.
11. Специфика включения тематики по обеспечению прав человека в переговоры и мирные договоры.
12. Модель «выигрыш-выигрыш» для наилучшего обеспечения прав человека.
13. Торг и совместный с партнёром поиск пути решения проблемы по обеспечению прав человека в ходе переговоров.
14. Психологические приемы влияния на ход переговоров.
15. Критерии успешности переговоров.
16. Анализ результатов переговоров.

17. Методы психологического воздействия на переговорах.
18. Техника раппорта на переговорах различного уровня: общее и отличия в применении.
19. Принципы и функции медиации в конфликтных ситуациях.
20. Медиация в сложных конфликтах и ситуациях нарушения прав человека.
21. Стратегии преодоления сложностей в переговорах. Техники убеждающей коммуникации.
22. Особенности проведения международных переговоров и включения тематики обеспечения прав человека.
23. Два подхода к переговорам и выбор оптимальной стратегии в каждом конкретном случае. Диагностика проблемы.
24. Подготовка к переговорам и этапы ведения переговоров. Составление повестки дня.
25. Различные стили ведения переговоров (национальный и личностный).
26. Многосторонние переговоры.
27. Совершенствование механизмов урегулирования конфликтов с помощью переговорных техник.
28. Формирование новой информационной среды и переговорной культуры.
29. Международные переговоры: особенности организации и проведения.

ГЛОССАРИЙ

Восприятие (перцепция) – это процесс, при котором получатель сообщения придает ему смысл. Собственные потребности, желания, мотивы получателя и его личный опыт создают определенные предположения о другой стороне, что ведет к предвзятости восприятия, что может выражаться в форме стереотипов, «гало-эффекта», избирательного восприятия и проекций.

«Гало-эффект» – это общее суждение по поводу множества качеств человека на основании знания об одном его качестве. «Гало-эффект» может быть как позитивным, так и негативным. Привлекательные качества становятся причиной позитивного «гало-эффекта» и наоборот.

Конфликт понимается как столкновение по поводу удовлетворения интересов, фактически как конфликт интересов. В качестве конфликтующих могут выступать реальные интересы, а также интересы, которые приписываются другой стороне в конфликте и воспринимаются как угрожающие, и, наконец, интересы, которые могут проявиться и столкнуться в будущем.

Манипуляция – это вид психологического воздействия, при котором мастерство манипулятора используется для скрытого внедрения в психику адресата целей, желаний, намерений или отношений, не совпадающих с существующими на момент манипулирования.

Манипуляция (межличностный контекст) – определяется инструментальным значением межличностного общения как механизма создания условий для передачи информации по каналам связи.

Медиация – это помощь в двусторонних или многосторонних отношениях, оказываемая третьей стороной, которая не имеет власти принуждения в данной ситуации.

Механизмы манипуляции – это внутренний психический процесс, запускаемый манипулятивными действиями, а технология – это внешние по отношению к адресату действия, осуществляемые манипулятором и определяемые исключительно уровнем его мастерства.

Переговоры – это процесс коммуникации, в котором два или более участника (стороны), имеющие общие или противоречивые интересы, пытаются достичь соглашения, посредством поиска общих интересов.

Психические автоматизмы – стандартные «схемы поведения» в конкретных ситуациях, очевидные, хорошо известные сторонам общения и потому вполне предсказуемые.

Разрешение конфликтов – это элиминация проблем, разделяющих стороны; обычно осуществляется через поиск компромисса, достижение согласия и т. д.; в качестве исхода конфликта – изменение установок, эффективно приводящее к окончанию конфликта.

Раппорт (от франц. rapport – сообщение, отношение, связь) – установление коммуникативного контакта или связи между людьми, характеризующиеся наличием взаимных позитивных эмоциональных отношений и определенной мерой взаимопонимания.

Согласование позиций – это коммуникация, умение согласовывать уступки, выставлять требования, реагировать на постоянно изменяющуюся ситуацию и добиваться желаемого результата.

Стереотипы – это приписывание другой стороне тех или иных качеств на основании ее принадлежности к определенному обществу или к определенной группе. Часто человека относят к той или иной группе на основании крайне ограниченной объективной информации; затем из этой информации выводятся или приписываются человеку другие характеристики личности.

Техники убеждающей коммуникации – это набор приемов и способов, используемых для усиления информационного воздействия на собеседника.

Удержание контакта – один из существенных механизмов манипуляции. Сила присоединения манипулятора к адресату определяется силой последнего, напряжением его потребности. Стойкое присоединение основано на мотивационной энергии обеих сторон и без него невозможно. Если адресат не желает, он в большинстве случаев контакт может прервать. При сильном сопротивлении со стороны адресата манипулятору не помогают никакие тайные присоединения.

Авторы-составители:
Александр Петрович Логунов
Мария Александровна Гордеева

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ**

ПРОГРАММА КУРСА

*Специальность 520900 «Политология»,
магистерская программа 520907 «Социокультурное измерение
политики: политическая антропология, культура, этика»,
профиль «Права человека в социальном проектировании»*

Издание подготовлено в авторской редакции

Технический редактор *Н.А. Ясько*
Компьютерная верстка *М.Н. Заикина*
Дизайн обложки *М.В. Рогова*

**Российский государственный гуманитарный университет,
факультет истории, политологии и права,
кафедра культуры мира и демократии**
125993, Россия, Москва, Миусская пл., д. 6., корп. 5, офис 615,
Тел.: +7 (499) 250-69-21, +7 (499) 250-71-08
Факс: +7(499) 250-69-21
Эл. почта: fipp@fipp.ru, al.logunov@yandex.ru, gordeevamaria@inbox.ru
Сайт: www.fipp.ru

Подписано в печать 22.08.12 г. Формат 60×84/16. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 4,25. Тираж 500 экз. Заказ 1034

Российский университет дружбы народов
115419, ГСП-1, г. Москва, ул. Орджоникидзе, д. 3

Типография РУДН
115419, ГСП-1, г. Москва, ул. Орджоникидзе, д. 3, тел. 952-04-41

Для заметок
