

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ОДОБРЕНО УМС ИМО

Протокол № 708/2

от 28.08.2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ТЕХНИКА ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Направление подготовки
(специальность)

[1] 41.03.05 Международные отношения

Семестр	Трудоемкость, кред.	Общий объем курса, час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	В форме практической подготовки/ В	СРС, час.	КСР, час.	Форма(ы) контроля, экз./зач./КР/КП
4	4	144	30	30	0		48	0	Э
Итого	4	144	30	30	0	0	48	0	

АННОТАЦИЯ

Преподавание дисциплины необходимо для того, чтобы студенты приобрели практические навыки ведения переговоров, знания о сущности, функциях, подготовке и этапах переговорного процесса. Конечной целью преподавания дисциплины является обеспечение возможности трудовой деятельности специалиста в областях политики и экономики, связанных с указанными выше знаниями и навыками.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью преподавания дисциплины является выработка у студентов способности самостоятельно формулировать цели и задачи переговоров, формировать стратегию и тактику переговорного процесса, свободно использовать на практике существующие технологии ведения переговоров, моделировать ход переговоров, оценивать позиции их участников, анализировать риски и перспективы при различных вариантах исхода переговоров в сфере международного сотрудничества и международной безопасности.

Задачи дисциплины:

- изучение общетеоретических закономерностей и методологии ведения переговоров;
- изучение методов моделирования, анализа и прогнозирования переговорного процесса;
- освоение конкретных приемов и техник ведения переговоров;
- изучение психологических и социокультурных аспектов взаимодействия участников переговоров;
- рассмотрение ситуаций переговоров и позиций участников в контексте современных деловых взаимоотношений с учетом долгосрочных целей международного экономического и социально-политического взаимодействия.

2. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВО

Учебная дисциплина является неотъемлемой частью обучения студентов в области международных отношений и сотрудничества.

Данная дисциплина формирует знания и навыки, необходимые для успешного изучения этики международных деловых отношений.

Знание материалов данной дисциплины необходимо при выполнении дипломного проектирования, УИР, а также при практической работе выпускников.

3. ФОРМИРУЕМЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Универсальные и(или) общепрофессиональные компетенции:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
УК-1 [1] – Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять	З-УК-1 [1] – Знать: методики сбора и обработки информации; актуальные российские и зарубежные источники информации в сфере профессиональной деятельности; метод системного анализа

системный подход для решения поставленных задач	У-УК-1 [1] – Уметь: применять методики поиска, сбора и обработки информации; осуществлять критический анализ и синтез информации, полученной из разных источников В-УК-1 [1] – Владеть: методами поиска, сбора и обработки, критического анализа и синтеза информации; методикой системного подхода для решения поставленных задач
---	---

Профессиональные компетенции в соответствии с задачами и объектами (областями знаний) профессиональной деятельности:

Задача профессиональной деятельности (ЗПД)	Объект или область знания	Код и наименование профессиональной компетенции; Основание (профессиональный стандарт-ПС, анализ опыта)	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции
проектный			
Поиск и обработка необходимой профессионально ориентированной информации при помощи современных информационно-коммуникационных средств для публичных выступлений	Российские и зарубежные бизнес-структуры, некоммерческие и общественные организации, поддерживающие международные связи или занимающиеся международной проблематикой. Совместные предприятия, международные многосторонние промышленные альянсы и проекты сотрудничества в области науки и высоких технологий	ПК-14 [1] - Способен владеть навыками публичных выступлений, как перед российской, так и зарубежной аудиторией <i>Основание:</i> Профессиональный стандарт: 06.022	3-ПК-14[1] - Знать основы публичных выступлений перед российской и зарубежной аудиторией; У-ПК-14[1] - Уметь определять целевую аудиторию выступления; уметь грамотно и четко аргументировать собственную и корпоративную позицию перед целевой аудиторией; В-ПК-14[1] - Владеть навыками ораторского мастерства на русском и иностранном языке; владеть навыками создания презентаций различного типа в специализированном программном обеспечении
консультационный			
Понимание существующих трендов развития высоких технологий, умение анализировать состояние предметной области и строить	Российские и зарубежные бизнес-структуры, некоммерческие и общественные организации, поддерживающие	ПК-18 [1] - Способен понимать роль научно-технологического прогресса как важного фактора развития международного сотрудничества –	3-ПК-18[1] - Знать и понимать особенности и перспективы развития современных высоких технологий, как основы научно-технического

прогноз	международные связи или занимающиеся международной проблематикой. Совместные предприятия, международные многосторонние промышленные альянсы и проекты сотрудничества в области науки и высоких технологий	основы устойчивого развития человечества <i>Основание:</i> Профессиональный стандарт: 40.008	прогресса ; У-ПК-18[1] - Уметь анализировать риски и прогнозировать последствия результатов взаимодействия в сфере мирового рынка высоких технологий; В-ПК-18[1] - Владеть логическими основами аргументации и критики различных позиций, методологией анализа перспектив развития международного сотрудничества в различных сферах, как основы устойчивого развития человечества
---------	---	--	--

4. ВОСПИТАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДИСЦИПЛИНЫ

Направления/цели воспитания	Задачи воспитания (код)	Воспитательный потенциал дисциплин
Профессиональное воспитание	Создание условий, обеспечивающих, формирование способности и стремления следовать в профессии нормам поведения, обеспечивающим нравственный характер трудовой деятельности и неслужебного поведения (В21)	1.Использование воспитательного потенциала дисциплин профессионального модуля для развития навыков коммуникации, командной работы и лидерства, творческого инженерного мышления, стремления следовать в профессиональной деятельности нормам поведения, обеспечивающим нравственный характер трудовой деятельности и неслужебного поведения, ответственности за принятые решения через подготовку групповых курсовых работ и практических заданий, решение кейсов, прохождение практик и подготовку ВКР. 2.Использование воспитательного потенциала дисциплин профессионального модуля для: - формирования производственного колLECTивизма в ходе совместного решения как модельных, так и практических задач, а также путем подкрепление рационально-технологических навыков взаимодействия в проектной

		деятельности эмоциональным эффектом успешного взаимодействия, ощущением роста общей эффективности при распределении проектных задач в соответствии с сильными компетентностными и эмоциональными свойствами членов проектной группы.
--	--	--

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Разделы учебной дисциплины, их объем, сроки изучения и формы контроля:

№ п.п	Наименование раздела учебной дисциплины	Недели	Лекции/ Практ. (семинары) / Лабораторные работы, час.	Обязат. текущий контроль (форма*, неделя)	Максимальный балл за раздел**	Аттестация раздела (форма*, неделя)	Индикаторы освоения компетенции
<i>4 Семестр</i>							
1	Первый раздел	1-7	15/15/0		25	КИ-8	3-ПК-14, У-ПК-14, В-ПК-14, 3-ПК-18, У-ПК-18, В-ПК-18, 3-УК-1, У-УК-1, В-УК-1
2	Второй раздел	9-15	15/15/0		25	КИ-15	3-ПК-14, У-ПК-14, В-ПК-14, 3-ПК-18, У-ПК-18, В-ПК-18, 3-УК-1, У-УК-1, В-УК-1
<i>Итого за 4 Семестр</i>							
	Контрольные мероприятия за 4 Семестр				50	Э	3-ПК-14, У-ПК-14, В-ПК-14, 3-ПК-18, У-ПК-18, В-ПК-18, 3-УК-1, У-УК-1,

							B-УК-1
--	--	--	--	--	--	--	--------

* – сокращенное наименование формы контроля

** – сумма максимальных баллов должна быть равна 100 за семестр, включая зачет и (или) экзамен

Сокращение наименований форм текущего контроля и аттестации разделов:

Обозначение	Полное наименование
КИ	Контроль по итогам
Э	Экзамен

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Недели	Темы занятий / Содержание	Лек., час.	Пр./сем., час.	Лаб., час.
	<i>4 Семестр</i>	30	30	0
1-7	Первый раздел	15	15	0
1	Переговоры как форма коммуникативного взаимодействия Определение функций и значения переговоров в контексте деловой коммуникации. Переговоры как процесс выработки и достижения прочных соглашений. Изучение переговоров: подходы и методы. Типы коммуникации и позиция коммуникатора в переговорах. История выработки переговорных техник. Проблемы управления поведением в процессе переговоров. Особенности основных школ ведения переговоров	Всего аудиторных часов 2 Онлайн 0	2 0	0
2	Моделирование переговорного процесса Составление общей модели переговорного процесса: анализ ситуации, приведшей к необходимости переговоров; определение собственных краткосрочных и долгосрочных целей и задач в качестве участника переговоров; определение целей и задач других участников переговоров; выявление факторов, способных оказать влияние на ход и результаты переговоров; определение стратегии и тактики ведения переговоров, анализ различных сценариев; анализ последствий тех или иных возможных исходов переговоров для сторон-участников в долгосрочной и краткосрочной перспективе.	Всего аудиторных часов 3 Онлайн 0	3 0	0
3 - 4	Стратегии ведения переговоров и согласования позиций сторон Подготовка к переговорам. Выбор основной стратегии ведения переговоров. Преимущества и недостатки различных стратегий, особенности их применения – сравнительный анализ (Р. Фишер, У. Юри, Б. Паттон). Понятия уступки и компромисса. Позиции сторон и границы возможных и допустимых уступок. Поиск	Всего аудиторных часов 4 Онлайн 0	4 0	0

	<p>альтернатив обсуждаемым позициям и понятие наилучшей альтернативы из возможных в конкретной переговорной ситуации. Привлечение экспертов.</p> <p>Концепции позиционных и принципиальных переговоров. Интересы, варианты и критерии выбора как базовые элементы переговоров. Определение интересов сторон переговоров. Выяснение соотношения статусов сторон и предполагаемых форматов взаимодействия.</p> <p>Конструктивные переговоры: отделение участников от проблем, сосредоточение на интересах, поиск взаимовыгодных вариантов, использование объективных критериев оценки предложений.</p>								
5	<p>Основные тактики ведения переговоров</p> <p>Особенности применения различных тактик в зависимости от конкретной переговорной ситуации. Правила построения аргументации. Доказательство. Диалог и полемика. Выявление уловок и ошибок в аргументации. Корректные и некорректные вопросы и ответы.</p> <p>Аргументы к публике и личности, к выгоде, верности, авторитету. Психосоциальные особенности применения различных тактик ведения переговоров и форм аргументации.</p>	<p>Всего аудиторных часов</p> <table border="1"> <tr> <td>2</td><td>2</td><td>0</td></tr> </table> <p>Онлайн</p> <table border="1"> <tr> <td>0</td><td>0</td><td>0</td></tr> </table>	2	2	0	0	0	0	
2	2	0							
0	0	0							
6	<p>Конфликтные ситуации в переговорах и способы их разрешения</p> <p>Конфликтные ситуации, их классификация и возможные причины возникновения. Переговорная ситуация в случае отказа другой стороны от сотрудничества.</p> <p>Противостояние навязыванию позиционного торга в переговорах. Противодействие манипулятивным приемам ведения переговоров. Стратегии и стили поведения в случае возникновения конфликта.</p>	<p>Всего аудиторных часов</p> <table border="1"> <tr> <td>2</td><td>2</td><td>0</td></tr> </table> <p>Онлайн</p> <table border="1"> <tr> <td>0</td><td>0</td><td>0</td></tr> </table>	2	2	0	0	0	0	
2	2	0							
0	0	0							
7	<p>Посредничество при проведении переговоров.</p> <p>Особенности посредничества и арбитража. Причины обращения к посреднику при проведении переговоров.</p> <p>Формы, функции и способы посредничества. Посредник как эксперт. Позиция посредника. Возможности влияния участников переговоров на посредника и противодействие подобному влиянию.</p>	<p>Всего аудиторных часов</p> <table border="1"> <tr> <td>2</td><td>2</td><td>0</td></tr> </table> <p>Онлайн</p> <table border="1"> <tr> <td>0</td><td>0</td><td>0</td></tr> </table>	2	2	0	0	0	0	
2	2	0							
0	0	0							
9-15	Второй раздел	15	15						
8	<p>Стороны-участники переговоров. Контекст ведения переговоров</p> <p>Особенности сторон-участников переговоров, оказывающие влияние на их цели, стратегию и тактику при проведении переговоров. Уточнение интересов сторон. Техника «активного слушания» в ситуации переговоров. Способы и формы подачи информации на переговорах. Методики переключения оппонента на конструктивный диалог и поиск компромисса с использованием концепции принципиальных переговоров.</p> <p>Контекст ведения переговоров. Стейкхолдеры как внешние и внутренние агенты, способные влиять на переговоры и заинтересованные в их исходе. Группы</p>	<p>Всего аудиторных часов</p> <table border="1"> <tr> <td>2</td><td>2</td><td>0</td></tr> </table> <p>Онлайн</p> <table border="1"> <tr> <td>0</td><td>0</td><td>0</td></tr> </table>	2	2	0	0	0	0	
2	2	0							
0	0	0							

	стейкхолдеров, которые необходимо учитывать в разработке сценариев переговорного процесса.			
9	Психологические особенности участников переговоров. Личностные, социальные, культурные факторы. Психологические особенности, личный стиль ведения переговоров. Сбор и анализ информации о личностных особенностях участников переговоров. Стили ведения переговоров: ориентации на действие, процесс, упрочивание взаимоотношений, новаторские и творческие решения. Методики конструктивного общения с представителями разных личных стилей ведения переговоров.	Всего аудиторных часов		
		2	2	0
		Онлайн		
		0	0	0
10	Национальные особенности ведения переговоров. Россия Ведение переговоров в России – история и современность. Кремлевская школа переговоров.	Всего аудиторных часов		
		2	2	0
		Онлайн		
		0	0	0
11	Национальные особенности ведения переговоров. Европа и Америка Особенности ведения переговоров европейскими участниками. Французская дипломатическая школа. Американские стили и школы ведения переговоров: Северная и Южная Америка. Гарвардский переговорный проект.	Всего аудиторных часов		
		2	2	0
		Онлайн		
		0	0	0
12	Национальные особенности ведения переговоров. Ближний и Дальний Восток Особенности проведения переговоров с деловыми партнерами из стран Ближнего и Дальнего Востока. Китайская школа ведения переговоров.	Всего аудиторных часов		
		2	2	0
		Онлайн		
		0	0	0
13	Национальные особенности ведения переговоров. Африка, Австралия, Океания. Особенности проведения переговоров с деловыми партнерами из Африканских стран, Австралии и стран Тихоокеанского региона.	Всего аудиторных часов		
		2	2	0
		Онлайн		
		0	0	0
14	Итоги переговоров. Определение обязательств, которые готовы взять на себя стороны. Документационное оформление достигнутых договоренностей. Деловые договоры. Дипломатические соглашения. Международный договор. Международные соглашения МАГАТЭ	Всего аудиторных часов		
		2	2	0
		Онлайн		
		0	0	0
15	Анализ и прогнозирование долгосрочных последствий переговоров Анализ долгосрочных последствий заключения договоров и соглашений в сферах бизнеса и дипломатии. Прогнозирование будущих ситуаций переговорного взаимодействия исходя из наличествующей экономической ситуации на микро- и макроуровнях и глобальных геополитических процессов.	Всего аудиторных часов		
		1	1	0
		Онлайн		
		0	0	0

Сокращенные наименования онлайн опций:

Обозначение	Полное наименование
--------------------	----------------------------

ЭК	Электронный курс
ПМ	Полнотекстовый материал
ПЛ	Полнотекстовые лекции
ВМ	Видео-материалы
АМ	Аудио-материалы
Прз	Презентации
Т	Тесты
ЭСМ	Электронные справочные материалы
ИС	Интерактивный сайт

ТЕМЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Недели	Темы занятий / Содержание
	<i>4 Семестр</i>
1	Переговоры как форма коммуникативного взаимодействия Решение кейса № 1, рассмотрение кейса для устной дискуссии по командам
2	Моделирование переговорного процесса Решение кейса № 2
3 - 4	Стратегии ведения переговоров и согласования позиций сторон Решение кейса № 3
5 - 6	Основные тактики ведения переговоров Проведение деловой игры в устной форме на тему "Переговоры между организациями"
7	Конфликтные ситуации в переговорах и способы их разрешения Решение кейса № 4
8 - 9	Стороны-участники переговоров. Контекст ведения переговоров Решение кейса № 5, выполнение задания для самостоятельной работы "Стейххолдеры"
10 - 11	Национальные особенности ведения переговоров. Россия Проведение деловой игры
12 - 13	Национальные особенности ведения переговоров. Европа и Америка Решение кейса № 6
14 - 15	Итоги переговоров Решение кейса № 7

6. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При реализации программы дисциплины используются различные образовательные технологии. Лекции проводятся с использование современных мультимедийных средств в интерактивной форме. Теоретические и практические материалы курса иллюстрируются кейсами и реальными примерами из практики ведения деловых и дипломатических переговоров.

Самостоятельная работа студентов подразумевает проработку лекционного материала с использованием конспекта лекций и рекомендуемой литературы для подготовки к дискуссиям и деловым играм в рамках данного курса.

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине обеспечивает проверку освоения планируемых результатов обучения (компетенций и их индикаторов) посредством мероприятий текущего, рубежного и промежуточного контроля по дисциплине.

Связь между формируемыми компетенциями и формами контроля их освоения представлена в следующей таблице:

Компетенция	Индикаторы освоения	Аттестационное мероприятие (КП 1)
ПК-14	З-ПК-14	Э, КИ-8, КИ-15
	У-ПК-14	Э, КИ-8, КИ-15
	В-ПК-14	Э, КИ-8, КИ-15
ПК-18	З-ПК-18	Э, КИ-8, КИ-15
	У-ПК-18	Э, КИ-8, КИ-15
	В-ПК-18	Э, КИ-8, КИ-15
УК-1	З-УК-1	Э, КИ-8, КИ-15
	У-УК-1	Э, КИ-8, КИ-15
	В-УК-1	Э, КИ-8, КИ-15

Шкалы оценки образовательных достижений

Шкала каждого контрольного мероприятия лежит в пределах от 0 до установленного максимального балла включительно. Итоговая аттестация по дисциплине оценивается по 100-балльной шкале и представляет собой сумму баллов, заработанных студентом при выполнении заданий в рамках текущего и промежуточного контроля.

Итоговая оценка выставляется в соответствии со следующей шкалой:

Сумма баллов	Оценка по 4-ех балльной шкале	Оценка ECTS	Требования к уровню освоению учебной дисциплины
90-100	5 – «отлично»	A	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, использует в ответе материал монографической литературы.
85-89	4 – «хорошо»	B	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твёрдо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.
75-84		C	
70-74		D	
65-69	3 – «удовлетворительно»	E	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.
60-64			
Ниже 60	2 – «неудовлетворительно»	F	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного

		материала, допускает существенные ошибки. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.
--	--	--

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. ЭИ V65 Autonomy and Negotiation in Foreign Policy : The Beagle Channel Crisis, Villar Gertner, Andres. , London: Palgrave Macmillan UK, 2016
2. ЭИ B11 Exploring the Strategy Space of Negotiating Agents : A Framework for Bidding, Learning and Accepting in Automated Negotiation, Baarslag, Tim. , Cham: Springer International Publishing, 2016
3. ЭИ T82 Transcultural Negotiations of Gender : Studies in (Be)longing, , New Delhi: Springer India, 2016
4. 32 М 21 Вхождение в ядерную эру. Атомная дипломатия: от начала к паритету : , Мальков В.Л., Москва: Междунар. отношения, 2018
5. 621.039 Ж 71 Ядерные аспекты энергетической дипломатии : монография, Жизнин С. З., Тимохов В. М., Москва: МГИМО-Университет, 2017

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:

Специальное программное обеспечение не требуется

LMS И ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ:

<https://online.mephi.ru/>

<http://library.mephi.ru/>

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Специальное материально-техническое обеспечение не требуется

10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ

Обязательным условием успешного усвоения курса является овладение его внутренней логикой, предполагающей понимание того, что:

- Все задачи, решаемые студентом в рамках курса, могут быть и будут востребованы как в ходе профессиональной деятельности, так и в рамках других дисциплин, а также – в повседневной жизни;

- Любая задача, поставленная в рамках курса, может быть решена несколькими путями, поиск которых развивает навыки переговорных техник и является творческой задачей.

Все материалы курса, в том числе дополнительные, находятся в открытом доступе для студентов, осваивающих курс, на странице курса на образовательной платформе IIR E-learning (elearning.iirmephi.ru)

11. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

Настоящие методические указания носят рамочный характер и описывают основные элементы деятельности в рамках курса.

Основными задачами преподавателя являются:

- подготовка и актуализация материалов к лекциям и семинарским занятиям (с распределением по темам) с целью привлечения студентов к творческой деятельности, развития навыков поиска и анализа данных, развития коммуникационных навыков студентов;
- общая постановка задач, подлежащих решению в ходе курса, с обоснованием их значимости и актуальности;
- рекомендации по подбору и анализу информационных источников по выбранной студентами тематике;
- текущий контроль за ходом работы.

Автор(ы):

Малахова Елена Владимировна, к.ф.н.